

## BAB IV

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Perusahaan

Toko Oldman Project yang beralamat di Jl. Gedung Batu Timur 203H Semarang. Toko ini menjual berbagai produk fashion pria seperti kaos, kemeja, tas, sabuk, topi, dan berbagai aksesoris fashion pria lainnya. Toko ini membuat sendiri produk yang dijualnya dan juga memiliki supplier lain dengan sistem konsinyasi. Toko ini sudah didirikan sejak tahun 2011 dengan modal awal dari orang tuanya karena Trisetya Cahya sendiri pada saat itu masih menjadi mahasiswa. Kurangnya toko yang menjual fashion pria dengan *brand* berkualitas, membuat Trisetya melihat adanya peluang dalam bisnis ini. Berawal dari belajar mengurus semua keperluan tokonya sendiri. Mulai dari produksi, pemasaran, keuangan dan hanya memiliki 1 karyawan sebagai *shopkeeper*. Selain memiliki produk sendiri dia juga bekerja sama dalam sistem konsinyasi dengan brand-brand luar negeri. Awal pembagian hasil konsinyasi hanya 20% untuk Oldman Project, tetapi dalam kurun waktu dua tahun penjualan produk meningkat sehingga terjadi kenaikan dalam pembagian hasil konsinyasi sebesar 30% hingga sekarang. Oldman Project dapat berkembang dengan strategi yaitu mensponsori acara-acara besar di kota Semarang seperti pentas seni Universitas, pentas seni SMA, konser musik dan acara-acara anak muda lainnya.

#### 4.2. Gambaran Umum Responden

Pada penelitian ini wawancara dilakukan kepada pemilik Oldman project yaitu Trisetya Cahya Ramadhani, (31 tahun), pendidikan terakhir S1. Dan 5 orang karyawan Oldman project yaitu Irhas Ivandhani, (23tahun) bagian produksi toko oldman project, pendidikan terakhir SMA. Yaenal Arifin, (24tahun) bagian pemasaran toko Oldman project, pendidikan terakhir SMA. Mella Hartono, (21tahun) shopkeeper toko Oldman project, pendidikan terakhir SMA. Dan Choirul Anwar, (23tahun) shopkeeper toko Oldman project. Pendidikan terakhir SMA. Berikut ini adalah tabel yang menjelaskan gambaran umum responden pada penelitian ini:

**Tabel 4.1. Jenis Kelamin Responden**

| Keterangan     | Pemilik |      | Karyawan |      |
|----------------|---------|------|----------|------|
|                | F       | %    | F        | %    |
| Jenis kelamin: |         |      |          |      |
| a. Laki-laki   | 1       | 100% | 4        | 80%  |
| b. Perempuan   | 0       | 0%   | 1        | 20%  |
| TOTAL:         | 1       | 100% | 5        | 100% |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik adalah seorang laki-laki (100%) dan mayoritas karyawannya adalah seorang laki-laki yaitu berjumlah 4 orang atau 80%. Semua karyawan yang bekerja di Oldman Project berjenis kelamin laki-laki lebih banyak karena ada beberapa pekerjaan berat yang harus

dilakukan, sehingga tidak memungkinkan wanita untuk mengerjakan pada bidang tersebut.

**Tabel 4.2. Pendidikan Responden**

| Keterangan  | Pemilik |      | Karyawan |      |
|-------------|---------|------|----------|------|
|             | F       | %    | F        | %    |
| Pendidikan: |         |      |          |      |
| a. SMP      | 0       | 0%   | 0        | 0%   |
| b. SMA      | 0       | 0%   | 5        | 100% |
| c. D3       | 0       | 0%   | 0        | 0%   |
| d. S1       | 1       | 100% | 0        | 0%   |
| TOTAL:      | 1       | 100% | 5        | 100% |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pendidikan pemilik adalah S1. Hal ini menunjukkan pemilik memiliki pendidikan tinggi untuk mengelola perusahaan. Pendidikan terakhir yang ditempuh para karyawan adalah Sekolah Menengah Atas (100%) karena kebanyakan anak muda saat ini pada ingin bekerja sambil menyelesaikan pendidikan selanjutnya.

**Tabel 4.3. Usia Responden**

| Keterangan      | Pemilik |      | Karyawan |      |
|-----------------|---------|------|----------|------|
|                 | F       | %    | F        | %    |
| Usia:           |         |      |          |      |
| a. 21-23,5 th   | 0       | 0%   | 3        | 60%  |
| b. 23,6-25 th   | 0       | 0%   | 2        | 40%  |
| c. 25,6-28,5 th | 0       | 0%   | 0        | 0%   |
| d. 28,6-31 th   | 1       | 100% | 0        | 0%   |
| TOTAL:          | 1       | 100% | 5        | 100% |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik adalah seorang laki-laki dan berusia 31 tahun dan pemilik merupakan orang yang mandiri dengan usia yang produktif. Semua karyawan yang bekerja berusia 21-25 tahun umur karyawan termasuk dalam usia yang produktif untuk bekerja dan memiliki semangat yang tinggi.

**Tabel 4.4. Status Responden**

| Keterangan       | Pemilik |      | Karyawan |      |
|------------------|---------|------|----------|------|
|                  | F       | %    | F        | %    |
| Status:          |         |      |          |      |
| a. Menikah       | 1       | 100% | 0        | 0%   |
| b. Belum Menikah | 0       | 0%   | 5        | 100% |
| TOTAL:           | 1       | 100% | 5        | 100% |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik berstatus sudah menikah dan karyawan yang bekerja semuanya belum menikah (100%). Karyawna yang

bekerja masih fokus dengan pekerjaannya daat ini sehingga belum terpikirkan untuk menikah.

## **4.2.Hasil Analisis**

### **4.2.1. Tanggapan Mengenai Komitmen terhadap tugas**

Komitmen terhadap tugas adalah suatu bentuk halus dari motivasi. Jika motivasi biasanya timbul sebagai suatu proses energi umum yang merupakan faktor pemicu pada organisme, tanggung jawab energi tersebut pada tugas tertentu yang spesifik. Komitmen terhadap tugas adalah hal yang penting bagi seorang wirausaha untuk melaksanakan tugasnya hingga selesai. Setelah berkomitmen untuk melakukan tindakan, seseorang menjadi ‘terserap’ di dalamnya. Jangan biarkan komitmen hilang karena jika hilang maka mereka tidak bisa melupakan atau memaafkan dirinya jika sebuah proyek yang tidak akan tercapai karena hilangnya komitmen. Dengan memiliki komitmen tersebut menandakan bahwa seorang individu tersebut tekun dan bertanggung jawab terhadap tugas yang dimilikinya sehingga sikap ini sangat penting untuk dimiliki.

Tabel 4.5. Tanggapan Pemilik Mengenai Komitmen Terhadap Tugas

| No | Uraian  | Tanggapan Pemilik  |
|----|---|--|
| 1. | Apakah anda berkemauan keras untuk memajukan usaha di toko Oldman Project, berikan penjelasannya? | Ya, pemilik ingin memajukan usaha yang telah saya rintis ini karena saya berharap usaha ini dapat berkembang dengan pesat. |
| 2. | Bagaimana cara anda untuk bertahan dan memajukan usaha dengan persaingan yang ada?                | Dengan mengembangkan inovasi terbaru.  |
| 3. | Apakah anda berkomitmen penuh terhadap usaha di toko Oldman Project ini, berikan contoh?          | Dengan memiliki komitmen yang kuat terhadap usaha yang telah dijalani maka usaha ini dapat berkembang                      |
| 4. | Bagaimana cara anda mengontrol karyawan dalam bekerja setiap hari?                                | Dengan mengawasi langsung dan dilihat dari kinerja harian  |

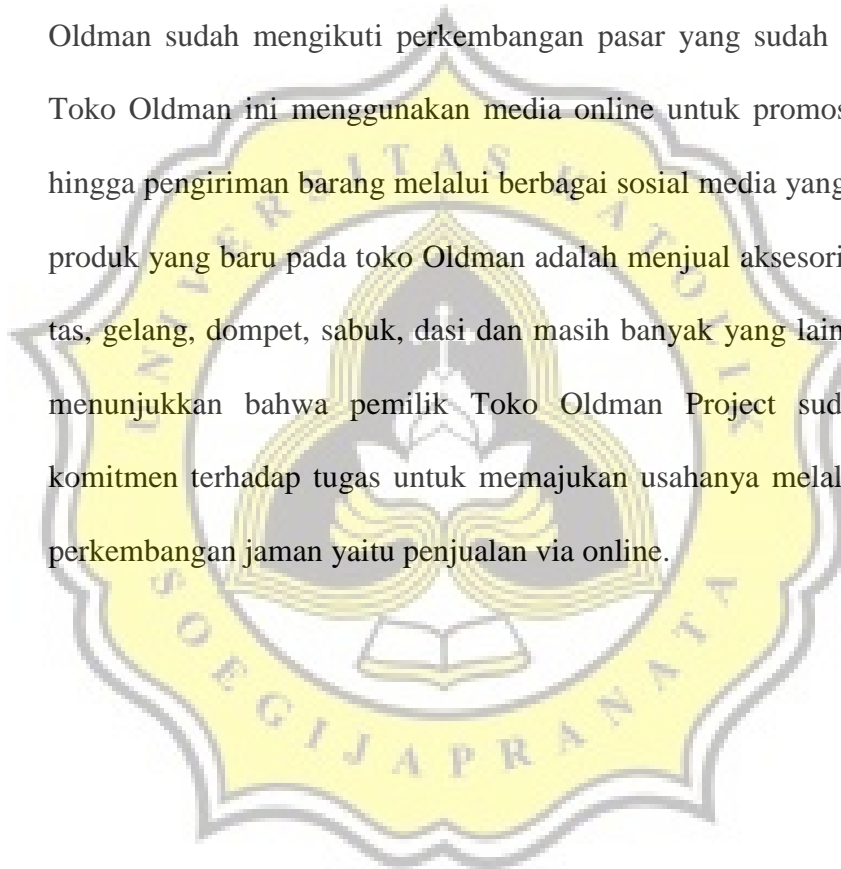
Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik ingin memajukan usaha yang telah dirintis ini karena berharap usaha ini dapat berkembang dengan pesat. Cara pemilik untuk bertahan dan memajukan usaha dengan persaingan yang ada adalah dengan mengembangkan inovasi terbaru. Pemilik berkomitmen penuh terhadap usaha di toko Oldman Project ini, yaitu dengan memiliki komitmen yang kuat terhadap usaha yang telah dijalani maka usaha ini dapat berkembang, serta cara pemilik mengontrol karyawan dalam bekerja setiap hari adalah dengan mengawasi langsung dan dilihat dari kinerja harian.

Pemiliki kedepannya akan melakukan kegiatan yang dapat mengembangkan usaha yang telah dimilikinya saat ini yaitu dengan selalu berpikir kreatif untuk menambah barang-barang baru dalam toko Oldman Project sehingga akan menarik daya minat konsumen. Pemilik juga

memiliki komitmen kuat yang dibuktikan dengan selalu berpegang teguh pada pendiriannya yaitu untuk selalu mengembangkan toko Oldman Project. Disamping itu pemilik juga terus mengontrol dan mengawasi karyawannya sehingga meminimalisir kejadian yang diluar prediksi dan dapat secara langsung melihat kinerja pegawainya.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diketahui bahwa Toko Oldman sudah mengikuti perkembangan pasar yang sudah serba online. Toko Oldman ini menggunakan media online untuk promosi, penjualan, hingga pengiriman barang melalui berbagai sosial media yang ada. Inovasi produk yang baru pada toko Oldman adalah menjual aksesoris pria seperti tas, gelang, dompet, sabuk, dasi dan masih banyak yang lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik Toko Oldman Project sudah memiliki komitmen terhadap tugas untuk memajukan usahanya melalui mengikuti perkembangan jaman yaitu penjualan via online.



Tabel 4.6. Tanggapan Karyawan Mengenai Komitmen Terhadap Tugas

| No | Uraian  | Tanggapan Karyawan 1                      | Tanggapan Karyawan 2  | Tanggapan Karyawan 3   | Tanggapan Karyawan 4                               | Tanggapan Karyawan 5                                 | Kesimpulan   |
|----|---|---|---|--|--|--|--|
| 1. | Apakah pemilik Oldman Project berkemauan keras untuk memajukan usaha di toko Oldman Project, berikan penjelasannya? | Ya, memiliki kemauan keras                | Punya semangat yang tinggi                                    | Iya selalu memiliki semangat dan inovasi baru                    | Iya.   | Iya, memiliki tekad yang kuat untuk kemajuan toko    | Pemilik Oldman Project berkemauan keras untuk memajukan usaha di toko Oldman Project dan memiliki semangat tinggi, melakukan inovasi baru  |
| 2. | Bagaimana cara pemilik Oldman Project untuk bertahan dan memajukan usaha dengan persaingan yang ada?                | Melakukan inovasi pada produk yang dijual | Menambah produk-produk yang baru dan terkini                  | Dengan menambah produk baru dan melakukan pemasaran lewat online | Dengan memberikan potongan harga di waktu tertentu | Menambah model produk yang dijual dan memberi diskon | Pemilik Oldman Project memiliki cara untuk bertahan dan memajukan usaha dengan persaingan yang ada dengan melakukan inovasi produk yang dijual dan produk baru, serta adanya potongan harga (diskon) |
| 3. | Apakah pemilik Oldman Project berkomitmen penuh terhadap usaha di toko Oldman Project ini, berikan contoh?          | Ya, semangatnya tinggi                    | Ya, selalu memberikan kami motivasi untuk bekerja dengan baik | Ya, selalu bersemangat   | Dengan teguh pendirian                             | Berpendirian yang kuat terhadap bisnis yang dijalani | Pemilik Oldman Project berkomitmen penuh terhadap usaha di toko Oldman Project ini dengan cara memotivasi kerja karyawan dan memiliki pendirian teguh  |
| 4. | Bagaimana cara pemilik Oldman Project mengontrol karyawan dalam bekerja setiap hari?                                | Diawasi                                   | Melakukan evaluasi  | Jika ada kesalahan langsung di tegur                             | Mengawasi  | Mengawasi  | Pemilik Project mengontrol karyawan dalam bekerja setiap hari, jika ada kesalahan ditegur dan mengawasi karyawan   |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemilik Oldman Project berkemauan keras untuk memajukan usaha di toko Oldman Project, cara pemilik Oldman Project untuk bertahan dan memajukan usaha dengan persaingan yang ada dengan menambah produk baru dan melakukan pemasaran lewat online dan dengan memberikan potongan harga di waktu tertentu. Pemilik Oldman Project berkomitmen penuh terhadap usaha di toko Oldman Project ini dengan berpendirian yang kuat terhadap bisnis yang dijalani serta pemilik Project mengontrol karyawan dalam bekerja setiap hari dengan cara jika ada kesalahan langsung di tegur dan mengawasi langsung.

Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project memiliki merupakan pribadi yang memiliki kemauan yang keras yaitu dengan memiliki semangat yang tinggi dan selalu mempunyai inovasi terbaru agar dapat menarik minat konsumen. Pemilik juga selalu melakukan update mengenai perkembangan barang baru yang dapat dijual di toko Oldman Project, selain itu juga dengan melakukan metode penjualan secara online diharapkan dapat menambah pemasukan bagi toko Oldman Project, pemilik juga tidak segan memberikan diskon kepada konsumen. Dimata karyawan toko Oldman Project memiliki memiliki semangat yang tinggi dalam menjalani bisnis ini yang dibuktikan dengan selalu konsisten pada usahanya. Karyawan di toko Oldman Project juga selalu diawasi oleh pemilik dan tidak segan memberikan teguran apabila melakukan kesalahan.

Berdasarkan uraian di atas diketahui bahwa cara pemilik Oldman memajukan toko adalah dengan terus berkreasi dan selalu update tentang bentuk fashion yang sedang trend saat ini, tentunya juga dengan mempertimbangkan harga yang akan diberikan untuk konsumen. Setiap hari pemilik Oldman selalu mengawasi para karyawan yang bekerja, walaupun sudah ada CCTV dalam toko, tetapi pemilik Oldman selalu *handle* karyawan secara langsung.



Tabel 4.7. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Komitmen Terhadap Tugas

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik   | Tanggapan Karyawan 1                      | Tanggapan Karyawan 2                         | Tanggapan Karyawan 3   | Tanggapan Karyawan 4                               | Tanggapan Karyawan 5                                 | Kesimpulan   |
|----|--|---|---|--|--|--|--|--|
| 1. | Apakah pemilik memiliki kemauan keras untuk memajukan usaha di toko Oldman Project, berikan penjelasannya? | Ya, saya ingin memajukan usaha yang telah saya rintis ini karena saya berharap usaha ini dapat berkembang dengan pesat. | Ya, memiliki kemauan keras                | Punya semangat yang tinggi                   | Iya selalu memiliki semangat dan inovasi baru                    | Iya.   | Iya, memiliki tekad yang kuat untuk kemajuan toko    | Pemilik memiliki kemauan untuk memajukan toko dengan memiliki semangat tinggi dan inovasi baru serta tekad yang kuat supaya toko berkembang dengan pesat                       |
| 2. | Bagaimana cara pemilik untuk bertahan dan memajukan usaha dengan persaingan yang ada?                      | Dengan mengembangkan inovasi terbaru.   | Melakukan inovasi pada produk yang dijual | Menambah produk-produk yang baru dan terkini | Dengan menambah produk baru dan melakukan pemasaran lewat online | Dengan memberikan potongan harga di waktu tertentu | Menambah model produk yang dijual dan memberi diskon | Cara pemilik bertahan dan memajukan usahanya adalah dengan mengembangkan inovasi terbaru, menambah produk yang baru, memberikan potongan harga dan melakukan pemasaran online. |
| 3. | Apakah pemilik   | Dengan memiliki   | Ya, semangatnya                           | Ya, selalu memberikan                        | Ya, selalu   | Dengan teguh                                       | Berpendirian yang kuat                               | Pemilik berkomitmen  |

|    |  |   |          |   |                                      |           |                               |   |
|----|--|---|----------|---|--------------------------------------|-----------|-------------------------------|---|
|    | berkomitmen penuh terhadap usaha di toko Oldman Project ini, berikan contoh? | komitmen yang kuat terhadap usaha yang telah dijalani maka usaha ini dapat berkembang | tinggi   | kami motivasi untuk bekerja dengan baik | bersemangat                          | pendirian | terhadap bisnis yang dijalani | penuh terhadap usah atoko yaitu dengan semangat yang tinggi, selalu mmeberikan motivasi, berpendirian yang kuat agar usahanya dapat semakin berkembang.           |
| 4. | Bagaimana cara pemilik mengontrol karyawan dalam bekerja setiap hari?        | Dengan mengawasi langsung dan dilihat dari kinerja harian                             | Di awasi | Melakukan evaluasi                      | Jika ada kesalahan langsung di tegur | Mengawasi | Mengawasi                     | Cara pemilik mengontrol karyawan dalam bekerja adalah dengan mengawasi langsung saat karyawan bekerja, menegur saat karyawan berbuat salah dan melakukan evaluasi |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa pemilik Oldman Project berkemauan keras untuk memajukan usaha di toko Oldman Project, memiliki cara untuk bertahan dan memajukan usaha dengan persaingan, berkomitmen penuh terhadap usaha di toko Oldman Project ini, dan mengontrol karyawan dalam bekerja setiap hari.

Pemiliki kedepan akan melakukan kegiatan yang dapat mengembangkan usaha yang telah dimilikinya saat ini yaitu dengan selalu berpikir kreatif untuk menambah barang-barang baru dalam toko Oldman Project sehingga akan menarik daya minat konsumen. Pemilik juga memiliki komitmen kuat yang dibuktikan dengan selalu berpegang teguh pada pendiriannya yaitu untuk selalu mengembangkan toko Oldman Project. Pemilik juga terus mengontrol dan mengawasi karyawannya sehingga meminimalisir kejadian yang diluar prediksi dan dapat secara langsung melihat kinerja pegawainya. Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project pemilik merupakan pribadi yang memiliki kemauan yang keras yaitu dengan memiliki semangat yang tinggi dan selalu mempunyai inovasi terbaru agar dapat menarik minat konsumen. Pemilik juga selalu melakukan update mengenai perkembangan barang baru yang dapat dijual di toko Oldman Project, selain itu juga dengan melakukan metode penjualan secara online diharapkan dapat menambah pemasukan bagi toko Oldman Project, pemilik juga tidak segan memberikan diskon kepada konsumen. Dimata karyawan toko Oldman Project pemilik memiliki semangat yang tinggi dalam menjalani bisnis ini yang dibuktikan dengan

selalu konsisten pada usahanya. Karyawan di toko Oldman Project juga selalu diawasi oleh pemilik dan tidak segan memberikan teguran apabila melakukan kesalahan.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diketahui bahwa Toko Oldman sudah mengikuti perkembangan pasar yang sudah serba online. Toko Oldman ini menggunakan media online untuk promosi, penjualan, hingga pengiriman barang melalui berbagai sosial media yang ada. Inovasi produk yang baru pada toko Oldman adalah menjual aksesoris pria seperti tas, gelang, dompet, sabuk, dasi dan masih banyak yang lainnya. Cara pemilik Oldman memajukan toko adalah dengan terus berkreasi dan selalu update tentang bentuk fashion yang sedang trend saat ini, tentunya juga dengan mempertimbangkan harga yang akan diberikan untuk konsumen. Setiap hari pemilik Oldman selalu mengawasi para karyawan yang bekerja, walaupun sudah ada CCTV dalam toko, tetapi pemilik Oldman selalu *handle* karyawan secara langsung.

#### **4.3.2. Tanggapan Mengenai Memilih Risiko Moderate**

Memilih resiko moderat tersebut yakni dengan tidak melakukan spekulasi-spekulasi mengenai sikap yang akan diambil, melainkan berdasarkan suatu perhitungan yang telah dianggap matang. Wirausaha selalu berani mengambil risiko yang moderat, artinya risiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai memperoleh hasil. Hasil-hasil itu harus

nyata/jelas dan objektif, dan merupakan umpan balik (feedback) bagi kelancaran kegiatannya.

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Wirausaha yang tidak mau mengambil risiko akan sukar memulai atau berinisiatif. Seorang wirausaha yang berani menanggung risiko adalah orang yang selalu ingin jadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik.

Tabel 4.8. Tanggapan Pemilik Mengenai Memilih Risiko Moderate

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik  |
|----|--|--|
| 1. | Apakah anda selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan, berikan contohnya?    | Ya, dengan mempertimbangkan apabila bahan baku sedang tinggi harganya makanya harus dipertimbangkan matang-matang agar tidak merugikan toko. |
| 2. | Keputusan apa yang anda ambil jika mengalami penurunan dalam penjualan produk?     | Dengan melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen  |
| 3. | Apakah anda selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain, berikan contohnya? | Ya, dengan mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh konsumen dan karyawan.   |
| 4. | Apa yang selalu menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut?       | Apakah gagasan tersebut dapat diterapkan dengan baik dan tidak merugikan toko  |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan yaitu dengan mempertimbangkan apabila bahan baku sedang tinggi harganya makanya harus dipertimbangkan matang-matang agar tidak merugikan toko. Keputusan yang pemilik ambil jika mengalami

penurunan dalam penjualan produk adalah dengan melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen. Pemilik selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain yaitu dengan mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh konsumen dan karyawan. Pemilik selalu menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut karena gagasan tersebut dapat diterapkan dengan baik dan tidak merugikan toko.

Pemiliki selalu mempertimbangkan segala konsekuensi yang dapat saja terjadi pada usahanya, sehingga apabila pada saat ada kenaikan harga bahan maka tidak akan membebani toko. Pemiliki selalu melakukan promosi mengenai toko Oldman Project melalui event-event bazar ataupun lewat media sosial. Pemilik juga selalu melakukan pertimbangan, misalnya apabila ada stok yang menipis namun produksi belum jadi maka pemilik akan mencari produk lain untuk menutupi kekosongan stok tersebut.

Promosi yang dilakukan pemilik Oldman untuk menarik pembeli adalah dengan melakukan give away pada akun Instagram. Para followers akan diberi petunjuk untuk dapat mengikuti promo tersebut. Pemilihan pemenang dilakukan dengan cara acak. Cara lain adalah dengan memberi promo 25% saat ulang tahun Oldman dan saat hari tertentu semisal akhir tahun atau *mid night sale* yang diadakan mendekati hari raya.

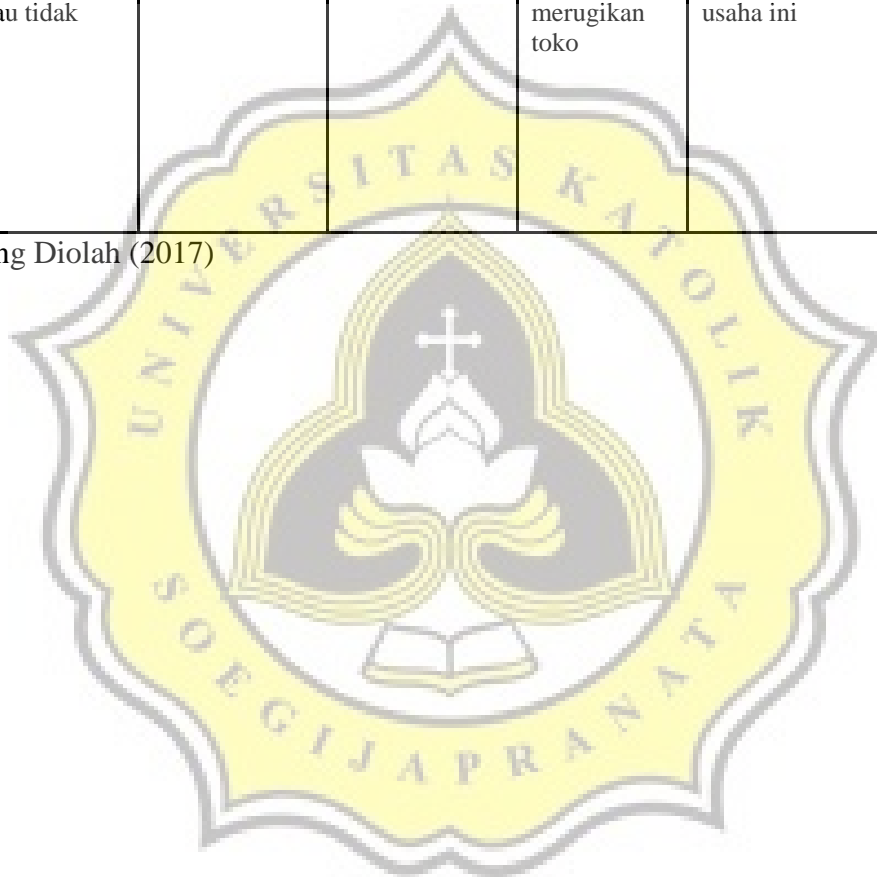


Tabel 4.9. Tanggapan Karyawan Mengenai Memilih Risiko Moderate

| No | Uraian   | Tanggapan Karyawan 1   | Tanggapan Karyawan 2                         | Tanggapan Karyawan 3                              | Tanggapan Karyawan 4                        | Tanggapan Karyawan 5                           | Kesimpulan  |
|----|--|--|--|---|---|--|---|
| 1. | Apakah pemilik Oldman Project selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan, berikan contohnya?    | Iya, saat mengambil keputusan                                | Ya sangat berhati-hati                       | Ya, tidak gegabah dalam mengambil keputusan       | Ya benar                                    | Iya, memperhatikan tiap keputusan yang diambil | Pemilik Oldman Project selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan  |
| 2. | Keputusan apa yang pemilik Oldman Project ambil jika mengalami penurunan dalam penjualan produk?     | melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen               | memberi promosi untuk dapat menarik konsumen | promosi untuk menarik konsumen                    | Memberi diskon untuk dapat menarik konsumen | melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen | Pemilik Oldman Project selalu mengambil keputusan jika mengalami penurunan dalam penjualan produk, memberikan diskon, melakukan promosi |
| 3. | Apakah pemilik Oldman Project selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain, berikan contohnya? | Dengan mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh konsumen | Ya selalu mendengar masukan dari kami        | Mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh kami | Mendengar masukan dari konsumen             | Iya benar                                      | Pemilik Oldman Project selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain, mendengar masukan dari konsumen                              |

|    |  |  |                                   |                                  |   |  |  |
|----|--|--|-----------------------------------|----------------------------------|---|--|--|
| 4. | Apa yang selalu menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut? | Gagasan itu bisa diterapkan pada toko atau tidak | Gagasan yang tidak merugikan toko | Gagasan itu tidak merugikan toko | Dapat diterapkan dengan baik dan tidak merugikan toko | Ya seperti gagasan yang bisa memajukan usaha ini | Yang menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut adalah gagasan yang dapat memajukan usaha |
|----|--|--|-----------------------------------|----------------------------------|---|--|--|

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemilik Oldman Project Pemilik Oldman Project selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan dengan tidak gegabah dalam mengambil keputusan dan memperhatikan tiap keputusan yang diambil. Pemilik Oldman Project selalu mengambil keputusan jika mengalami penurunan dalam penjualan produk dengan melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen. Pemilik Oldman Project selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain dengan mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh konsumen serta yang menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut adalah gagasan yang dapat memajukan usaha.

Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project pemilik merupakan pribadi yang selalu berhati-hati pada tiap langkah yang akan diambil misalnya saat barang kosong, pemilik selalu mempertimbangkan apabila ingin menambah barang baru agar tidak membebani operasional toko. Pemilik kerap melakukan promosi dengan mengikuti bazar dan lewat sosial media. Pemilik juga selalu melakukan pertimbangan, misalnya apabila ada stok yang menipis namun produksi belum jadi maka pemilik akan mencari produk lain untuk menutupi kekosongan.

Pemilik Oldman memiliki teman yang banyak, mulai dari teman semasa kuliah dan teman sesama bisnis saat ini. Pemilik sering mendapatkan atau bertukar pikiran dengan temannya sesama pebisnis. Dalam menyikapi hal tersebut pemilik tidak gegabah dalam mengambil keputusan. Pemilik Oldman selalu mempertimbangkan hal-hal baru dan selalu menghitung peluang kedepannya.

Memilih risiko moderate merupakan persepsi responden terhadap cara mengambil peluang yang ada pada toko Oldman Project, karena setiap peluang pasti memiliki risiko dan risiko ini adalah risiko sedang yang pasti dialami oleh setiap bisnis, tetapi tidak berdampak besar terhadap kelangsungan usaha.



Tabel 4.10. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Memilih Risiko Moderate

| No | Uraian  | Tanggapan Pemilik  | Tanggapan Karyawan 1                           | Tanggapan Karyawan 2                         | Tanggapan Karyawan 3                        | Tanggapan Karyawan 4                        | Tanggapan Karyawan 5                           | Kesimpulan  |
|----|---|--|--|--|---|---|--|---|
| 1. | Apakah pemilik Oldman Project selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan, berikan contohnya? | Saya selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan   | Iya, saat mengambil keputusan                  | Ya sangat berhati-hati                       | Ya, tidak gegabah dalam mengambil keputusan | Ya benar                                    | Iya, memperhatikan tiap keputusan yang diambil | Pemilik Oldman Project selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan yaitu dengan tidak gegabah dan selalu memperhatikan keputusan yang akan diambil.         |
| 2. | Keputusan apa yang pemilik Oldman Project ambil jika mengalami penurunan dalam penjualan produk?  | Ya, dengan mempertimbangkan apabila bahan baku sedang tinggi harganya makanya harus dipertimbangkan matang-matang agar tidak merugikan toko. | Melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen | Memberi promosi untuk dapat menarik konsumen | Promosi untuk menarik konsumen              | Memberi diskon untuk dapat menarik konsumen | Melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen | Keputusan yang diambil pemilik Oldman Project saat mengalami penurunan adalah memberikan diskon yang menarik dan melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen |

|    |  |   |  |                                       |   |   |  |  |
|----|--|---|--|---------------------------------------|---|---|--|--|
| 3. | Apakah pemilik Oldman Project selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain, berikan contohnya? | Keputusan apa yang anda ambil jika mengalami penurunan dalam penjualan produk | Dengan mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh konsumen | Ya selalu mendengar masukan dari kami | Mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh kami | Mendengar masukan dari konsumen                       | Iya benar  | Pemilik Oldman Project selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain yaitu dengan mendengar masukan dari konsumen dan karyawannya   |
| 4. | Apa yang selalu menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut?                         | Dengan melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen                         | Gagasan itu bisa diterapkan pada toko atau tidak             | Gagasan yang tidak merugikan toko     | Gagasan itu tidak merugikan toko                  | Dapat diterapkan dengan baik dan tidak merugikan toko | Ya seperti gagasan yang bisa memajukan usaha ini | Yang menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut adalah gagasan yang dapat memajukan usaha, gagasan yang dapat diterapkan di toko dan gagasan yang tidak merugikan toko. |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa pemilik Oldman Project Pemilik Oldman Project selalu berhati-hati sebelum mengambil keputusan dengan tidak gegabah dalam mengambil keputusan dan memperhatikan tiap keputusan yang diambil. Pemilik Oldman Project selalu mengambi keputusan jika mengalami penurunan dalam penjualan produk dengan melakukan promosi untuk dapat menarik konsumen. Pemilik Oldman Project selalu menyaring gagasan yang diberikan orang lain dengan mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh konsumen serta yang menjadi pertimbangan utama dalam menyaring gagasan tersebut adalah gagasan yang dapat mmajukan usaha.

Pemiliki selalu mempertimbangkan segala konsekuensi yang dapat saja terjadi pada usahanya, sehingga apabila pada saat ada kenaikan harga bahan maka tidak akan membebani toko. Pemiliki selalu melakukan promosi mengenai toko Oldman Project melalui event-event bazar ataupun lewat media sosial. Pemilik juga selalu melakukan pertimbangan, misalnya apabila ada stok yang menipis namun produksi belum jadi maka pemilik akan mencari produk lain untuk menutup kekosongan stok tersebut. Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project pemilik merupakan pribadi yang selalu berhati-hati pada tiap langkah yang akan diambil misalnya saat barang kosong, pemilik selalu mempertimbangkan apabila ingin menambah barang baru agar tidak membebani operasional toko. Pemilik kerap melakukan

promosi dengan mengikuti bazar dan lewat sosial media. Pemilik juga selalu melakukan pertimbangan, misalnya apabila ada stok yang menipis namun produksi belum jadi maka pemilik akan mencari produk lain untuk menutup kekosongan.

Pemilik Oldman memiliki teman yang banyak, mulai dari teman semasa kuliah dan teman sesama bisnis saat ini. Pemilik sering mendapatkan atau bertukar pikiran dengan temannya sesama pebisnis. Dalam menyikapi hal tersebut pemilik tidak gegabah dalam mengambil keputusan. Pemilik Oldman selalu mempertimbangkan hal-hal baru dan selalu menghitung peluang kedepannya. Promosi yang dilakukan pemilik Oldman untuk menarik pembeli adalah dengan melakukan give away pada akun Instagram. Para followers akan diberi petunjuk untuk dapat mengikuti promo tersebut. Pemilihan pemenang dilakukan dengan cara acak. Cara lain adalah dengan memberi promo 25% saat ulang tahun Oldman dan saat hari tertentu semisal akhir tahun atau *mid night sale* yang diadakan mendekati hari raya.

#### **4.3.3. Tanggapan Mengenai Mencari dan Melihat Peluang**

Seorang *entrepreneur* cepat melihat dan memanfaatkan peluang. Mereka menunjukkan perubahan inovatif dalam pikiran dan mengubah peluang yang mereka amati menjadi program aktif untuk pencapaian. Hal tersebut sangat penting karena dengan cepat dan tanggapnya melihat peluang sebaik mungkin, hal tersebut merupakan kunci dari kesuksesan.



Tabel 4.11. Tanggapan Pemilik Mengenai Mencari dan Melihat Peluang

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik   |
|----|--|---|
| 1. | Bagaimana anda melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini?                  | Dengan selalu mengupdate produk terbaru   |
| 2. | Darimana anda dapat memperoleh ide inovasi tersebut?   | Mengembangkan ide dan berkaca dari usaha-usaha serupa yang telah sukses dan berkembang  |
| 3. | Bagaimana anda memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang anda geluti?  | Dengan melihat pangsa pasar terkini yang diminati dipasaran saat ini  |
| 4. | Dimana ketelitian harus dilakukan untuk menelaah peluang ke dalam usaha toko Oldman Project? | Dengan Meneliti tiap ada barang yang masuk dan selalu update terhadap model fashion terkini agar barang-barang yang ada di toko selalu terbaru dan dapat menarik daya minat pembeli |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini dengan selalu mengupdate produk terbaru. Pemilik dapat memperoleh ide inovasi tersebut dengan mengembangkan ide dan berkaca dari usaha-usaha serupa yang telah sukses dan berkembang. Pemilik memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang anda geluti dengan melihat pangsa pasar terkini yang diminati dipasaran saat ini. Ketelitian harus dilakukan untuk menelaah peluang ke dalam usaha toko Oldman Project agar tiap ada barang yang masuk dan selalu update terhadap model fashion

terkini agar barang-barang yang ada di toko selalu terbaru dan dapat menarik daya minat pembeli.

Pemiliki terus melakukan update dengan cara menambah stok barang baru baik berupa kaos, kemeja, celana, topi maupun aksesoris yang dapat menarik minat konsumen. Pemilik juga selalu berusaha mengembangkan usahanya dengan melihat apa yang diminati oleh konsumen agar produk yang dijual tidak ketinggalan jaman. Pemilik selalu melakukan cek kondisi pada setiap barang yang datang agar meminimalisir adanya kerusakan barang.

Pemilik selalu berusaha untuk mencari model terbaru sehingga menarik perhatian pembeli. Pemilik memfollow akun Instagram artis-artis luar negeri yang sedang naik daun dan fashion yang digunakannya. Pemilik juga sering mengikuti seminar yang dilakukan beberapa universitas dan pihak swasta. Pemilik sangat kreatif dan menyukai hal-hal yang baru. Kadang pemilik juga mengajak pada karyawannya untuk mengikuti seminar dan melakukan pelatihan khusus untuk dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

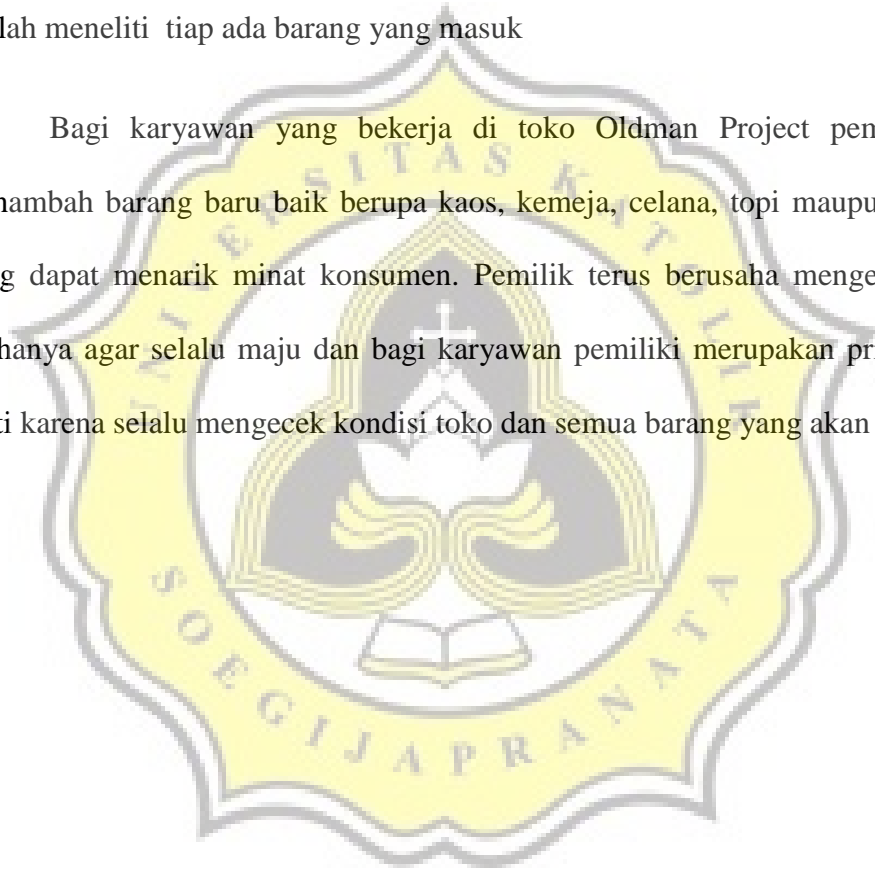
Tabel 4.12. Tanggapan Karyawan Mengenai Mencari dan Melihat Peluang

| No | Uraian   | Tanggapan Karyawan 1              | Tanggapan Karyawan 2   | Tanggapan Karyawan 3                            | Tanggapan Karyawan 4                          | Tanggapan Karyawan 5      | Kesimpulan  |
|----|--|-----------------------------------|--|---|---|---------------------------|---|
| 1. | Bagaimana pemilik melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini?                 | Mengupdate produk                 | Menambah varian model  | Menambah jenis barang yang dijual               | Memberi diskon                                | Menambah produk           | Pemilik Oldman Project melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini dengan menambah varian model, memberi diskon dan menambah jenis produk yang dijual                   |
| 2. | Darimana pemilik dapat memperoleh ide inovasi tersebut?  | Dengan mengembangkan ide          | Mengembangkan kreativitas                                    | Melihat bisnis lain yang sudah berkembang pesat | Mengembangkan ide ide                         | Mengembangkan ide kreatif | Pemilik Oldman Project memperoleh ide inovasi dengan melihat bisnis lain yang sudah berkembang pesat, mengembangkan ide kreatif   |
| 3. | Bagaimana pemilik memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang anda geluti? | Melihat pangsa pasar terkini      | Melihat model dipasaran apa yang menjadi daya tarik saat ini | Lihat pangsa pasar                              | Melihat barang-barang yang diminati dipasaran | Melihat pangsa pasar      | Pemilik Oldman Project memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang di geluti dengan melihat pangsa pasar dan daya tarik pasar serta barang yang diminati di pasaran |
| 4. | Dimana ketelitian harus dilakukan untuk menelaah peluang ke dalam usaha toko Oldman Project?   | Teliti tiap ada barang yang masuk | Meneliti tiap ada barang yang masuk                          | Selalu peka dengan pangsa pasar                 | mengecek tiap ada barang yang masuk           | Melakukan cek barang      | Ketelitian yang dilakukan toko Oldman Project adalah meneliti tiap ada barang yang masuk, peka terhadap pangsa pasar  |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemilik Oldman Project Pemilik melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini dengan menambah varian model, memperoleh ide inovasi dengan melihat bisnis lain yang sudah berkembang pesat, memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang di geluti, dan ketelitian yang dilakukan toko Oldman Project adalah meneliti tiap ada barang yang masuk

Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project pemilik terus menambah barang baru baik berupa kaos, kemeja, celana, topi maupun aksesoris yang dapat menarik minat konsumen. Pemilik terus berusaha mengembangkan usahanya agar selalu maju dan bagi karyawan pemilik merupakan pribadi yang teliti karena selalu mengecek kondisi toko dan semua barang yang akan dijual.

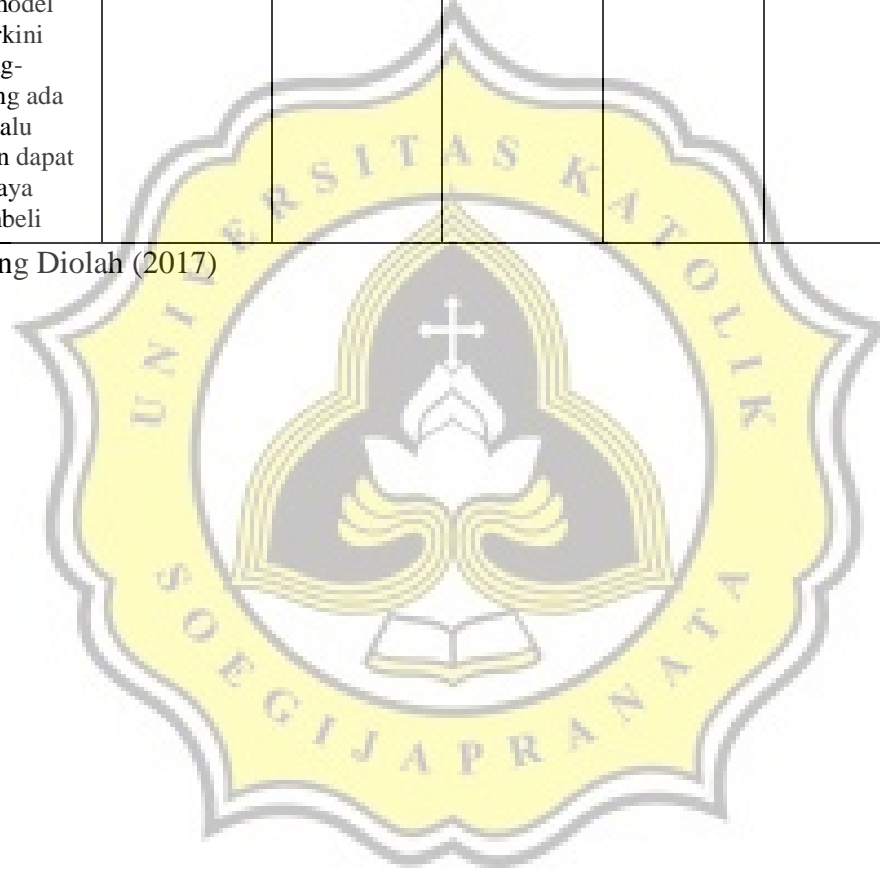


Tabel 4.13. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Mencari dan Melihat Peluang

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik  | Tanggapan Karyawan 1         | Tanggapan Karyawan 2   | Tanggapan Karyawan 3                            | Tanggapan Karyawan 4                          | Tanggapan Karyawan 5      | Kesimpulan  |
|----|--|--|------------------------------|--|---|---|---------------------------|---|
| 1. | Bagaimana pemilik melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini?                 | Dengan selalu mengupdate produk terbaru  | Mengupdate produk            | Menambah varian model  | Menambah jenis barang yang dijual               | Memberi diskon                                | Menambah produk           | Pemilik Oldman Project melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini dengan menambah varian model, selalu mengupdate produk terbaru, menambah jenis barang yang dijual dan menambah pemberian diskon.               |
| 2. | Darimana pemilik dapat memperoleh ide inovasi tersebut?  | Mengembangkan ide dan berkaca dari usaha-usaha serupa yang telah sukses dan berkembang | Dengan mengembangkan ide     | Mengembangkan kreativitas                                    | Melihat bisnis lain yang sudah berkembang pesat | Mengembangkan ide ide                         | Mengembangkan ide kreatif | Pemilik Oldman Project memperoleh ide inovasi dengan melihat bisnis lain yang sudah berkembang pesat dan mengembangkan ide kreatif  |
| 3  | Bagaimana pemilik memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang anda geluti? | Dengan melihat pangsa pasar terkini yang diminati dipasaran saat ini                   | Melihat pangsa pasar terkini | Melihat model dipasaran apa yang menjadi daya tarik saat ini | Lihat pangsa pasar                              | Melihat barang-barang yang diminati dipasaran | Melihat pangsa pasar      | Pemilik Oldman Project memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang di geluti dengan melihat pangsa pasar, melihat model dipasaran yang menjadi daya tarik saat ini dan melihat barang yang diminati di pasar. |

|    |  |   |                                   |                                     |                                 |                                     |                      |   |
|----|--|---|-----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------|---|
| 4. | Dimana ketelitian harus dilakukan untuk menelaah peluang ke dalam usaha toko Oldman Project? | Dengan Meneliti tiap ada barang yang masuk dan selalu update terhadap model fashion terkini agar barang-barang yang ada di toko selalu terbaru dan dapat menarik daya minat pembeli | Teliti tiap ada barang yang masuk | Meneliti tiap ada barang yang masuk | Selalu peka dengan pangsa pasar | Mengecek tiap ada barang yang masuk | Melakukan cek barang | Ketelitian yang harus dilakukan toko Oldman Project adalah dengan meneliti tiap ada barang yang masuk dan peka terhadap pangsa pasar. |
|----|--|---|-----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------|---|

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa pemilik Oldman Project Pemilik melakukan perubahan inovasi pada usaha yang anda geluti ini dengan menambah varian model, memperoleh ide inovasi dengan melihat bisnis lain yang sudah berkembang pesat, memanfaatkan atau merespon peluang yang muncul dalam usaha yang di geluti, dan ketelitian yang dilakukan toko Oldman Project adalah meneliti tiap ada barang yang masuk.

Pemiliki terus melakukan update dengan cara menambah stok barang baru baik berupa kaos, kemeja, celana, topi maupun aksesoris yang dapat menarik minat konsumen. Pemilik juga selalu berusaha mengembangkan usahanya dengan melihat apa yang diminati oleh konsumen agar produk yang dijual tidak ketinggalan jaman. Pemilik selalu melakukan cek kondisi pada setiap barang yang datang agar meminimalisir adanya kerusakan barang. Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project pemilik terus menambah barang baru baik berupa kaos, kemeja, celana, topi maupun aksesoris yang dapat menarik minat konsumen. Pemilik terus berusaha mengembangkan usahanya agar selalu maju dan bagi karyawan pemilik merupakan pribadi yang teliti karena selalu mengecek kondisi toko dan semua barang yang akan dijual. Pemilik selalu berusaha untuk mencari model terbaru sehingga menarik perhatian pembeli. Pemilik memfollow akun instagram artis-artis luar negeri yang sedang naik daun dan fashion yang digunakannya.

#### 4.3.4. Tanggapan Mengenai Obyektivitas

Objektivitas merupakan salah satu nilai penting dalam penerapan ilmu pengetahuan. Suatu ilmu bisa dikatakan sebagai ilmu bila di dalamnya mengandung unsur keobjektivan (dapat berdiri sendiri). Karena dalam ilmu pengetahuan haruslah bersifat bisa diuji kebenarannya dalam kehidupan sehari-hari. Objektivitas yaitu melihat realitas dengan jelas. Melakukan pengamatan secara nyata untuk memperoleh kejelasan, dengan begitu akan mendapatkan hasil sesuai yang diharapkan. Orang-orang lebih realistis daripada orang lain tentang diri mereka dan tujuan yang mereka cari. Mereka sama sekali tidak yakin tentang usaha yang dekat dengan jalan mereka.

Tabel 4.14. Tanggapan Pemilik Mengenai Obyektivitas

| No | Uraian  | Tanggapan Pemilik   |
|----|---|---|
| 1. | Apakah anda melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan? Berikan contohnya. | Tentu demikian, karena tidak ada namanya merintis bisnis yang dapat hasilnya secara instan. Seperti halnya bisnis ini, dirintis sedikit demi sedikit hingga akhirnya saat ini memiliki toko sendiri |
| 2. | Apakah anda fokus pada bisnis anda saat ini atau memiliki bisnis lainnya, berikan alasannya?              | Iya, kalau tidak fokus bisnis ini tidak akan berjalan   |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

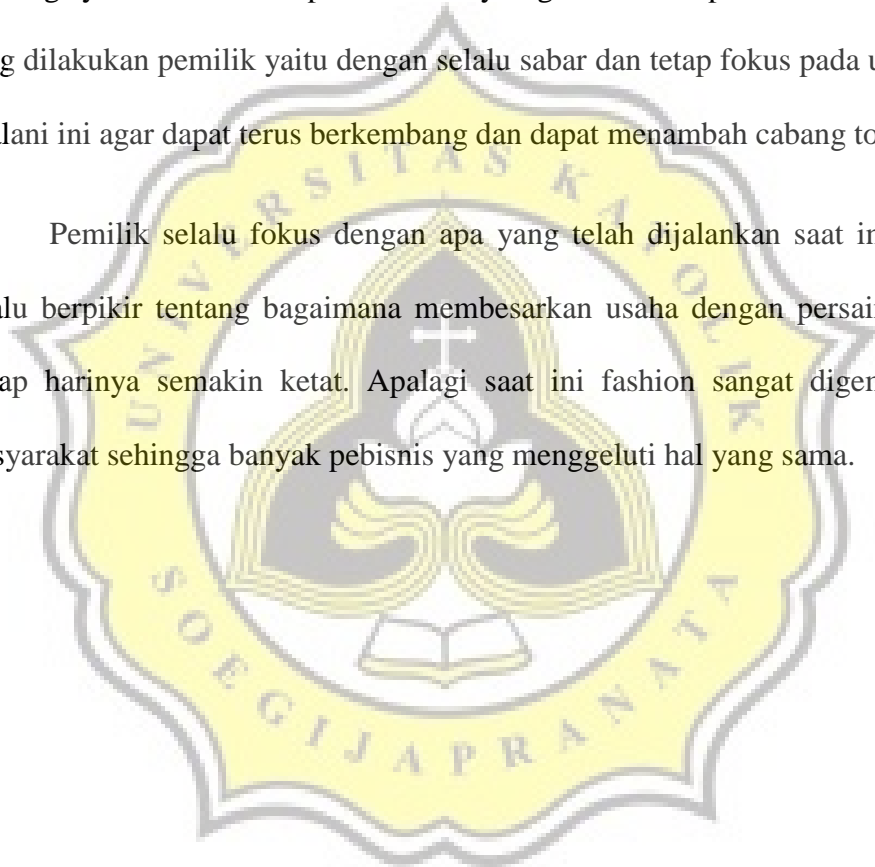
Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan karena tidak ada



namanya merintis bisnis yang dapat hasilnya secara instan. Seperti halnya bisnis ini, dirintis sedikit demi sedikit hingga akhirnya saat ini memiliki toko sendiri. Pemilik fokus pada bisnis anda saat ini atau memiliki bisnis lainnya karena jika tidak fokus bisnis ini tidak akan berjalan.

Pemilik sadar bahwa memulai suatu usaha bukan hal yang mudah, lebih sulit lagi yaitu untuk mempertahankannya agar bisnis dapat berkembang. Maka yang dilakukan pemilik yaitu dengan selalu sabar dan tetap fokus pada usaha yang dijalani ini agar dapat terus berkembang dan dapat menambah cabang toko baru.

Pemilik selalu fokus dengan apa yang telah dijalankan saat ini. Pemilik selalu berpikir tentang bagaimana membesarkan usaha dengan persaingan yang setiap harinya semakin ketat. Apalagi saat ini fashion sangat digemari orang masyarakat sehingga banyak pebisnis yang menggeluti hal yang sama.



Tabel 4.15. Tanggapan Karyawan Mengenai Obyektivitas

| No | Uraian   | Tanggapan Karyawan 1   | Tanggapan Karyawan 2                                | Tanggapan Karyawan 3  | Tanggapan Karyawan 4                       | Tanggapan Karyawan 5        | Kesimpulan  |
|----|--|--|---|---|--|-----------------------------|---|
| 1. | Apakah pemilik melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan? Berikan contohnya. | Tentu demikian, karena tidak ada namanya merintis bisnis yang dapat hasilnya secara instan. Seperti hal nya bisnis ini, dirintis sedikit demi sedikit hingga akhirnya saat ini memiliki toko sendiri | Ya, namanya usaha atau bisnis tidak ada yang instan | Ya, apabila tidak berusaha ya tidak akan sukses                   | Ya benar, mencapai sukses butuh proses     | Ya benar                    | Pemilik Oldman Project melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan, butuh proses untuk sukses |
| 2. | Apakah pemilik fokus pada bisnis anda saat ini atau memiliki bisnis lainnya, berikan alasannya?              | Iya, kalau tidak fokus bisnis ini tidak akan berjalan  | Selalu fokus dalam merintis usahanya                | Fokus karena apabila tidak fokus ya usahanya tidak dapat berjalan | Ya fokus dan memiliki semangat yang tinggi | Ya punya semangat dan fokus | Pemilik Oldman Project fokus pada bisnis saat ini , bersemangat tinggi dalam bekerja  |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemilik Oldman Project Pemilik melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan. Pemilik Oldman Project fokus pada bisnis saat ini karena apabila tidak fokus ya usahanya tidak dapat berjalan.

Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project pemilik menyadari bahwa keberhasilan merupakan proses yang tidak mudah dan membutuhkan waktu yang panjang serta tidak instan. Maka pemilik selalu fokus untuk terus mengembangkan usaha ini kedepannya agar dapat membuka cabang baru dari toko Oldman Project.

Pemilik toko Oldman selalu mengajarkan kepada karyawan bahwa keberhasilan akan didapat jika kita mau berusaha keras, dan bukan merupakan hal uang instan. Pemilik selalu mencontohkan kepada karyawan tentang bagaimana bekerja keras dan bagaimana cara mencapai suatu keberhasilan.

Tabel 4.16. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Obyektivitas

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik  | Tanggapan Karyawan 1   | Tanggapan Karyawan 2                                | Tanggapan Karyawan 3  | Tanggapan Karyawan 4                       | Tanggapan Karyawan 5  | Kesimpulan   |
|----|--|--|--|---|---|--|---|--|
| 1. | Apakah pemilik melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan? Berikan contohnya. | Tentu demikian, karena tidak ada namanya merintis bisnis yang dapat hasilnya secara instan. Seperti hal nya bisnis ini, dirintis sedikit demi sedikit hingga akhirnya saat ini memiliki toko sendiri | Ya benar. Contohnya jika mau sukses tidak langsung bisa tetapi melalui proses panjang dan lama | Ya, namanya usaha atau bisnis tidak ada yang instan | Ya, apabila tidak berusaha ya tidak akan sukses                   | Ya benar, mencapai sukses butuh proses     | Ya benar karena setiap usaha harus dimulai dari nol dan sedikit demi sedikit baru bisa berhasil | Pemilik Oldman Project melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan, karena tidak ada namanya merintis bisnis yang dapat hasilnya secara instan dan apabila tidak berusaha ya tidak akan sukses |
| 2. | Apakah pemilik fokus pada bisnis anda saat ini atau memiliki bisnis lainnya, berikan alasannya?              | Iya, kalau tidak fokus bisnis ini tidak akan berjalan  | Ya fokus terhadap apa yang dijalani  | Selalu fokus dalam merintis usahanya                | Fokus karena apabila tidak fokus ya usahanya tidak dapat berjalan | Ya fokus dan memiliki semangat yang tinggi | Ya punya semangat dan fokus   | Pemilik Oldman Project fokus pada bisnis saat ini yaitu dengan semangat tinggi dan fokus terhadap apa yang dijalani  |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa pemilik Oldman Project Pemilik melihat bahwa keberhasilan merupakan proses yang panjang dan tidak instan. Pemilik Oldman Project fokus pada bisnis saat ini karena apabila tidak fokus ya usahanya tidak dapat berjalan.

Pemilik sadar bahwa memulai suatu usaha bukan hal yang mudah, lebih sulit lagi yaitu untuk mempertahankannya agar bisnis dapat berkembang. Maka yang dilakukan pemilik yaitu dengan selalu sabar dan tetap fokus pada usaha yang dijalani ini agar dapat terus berkembang dan dapat menambah cabang toko baru. Bagi karyawan yang bekerja di toko Oldman Project pemilik menyadari bahwa keberhasilan merupakan proses yang tidak mudah dan membutuhkan waktu yang panjang serta tidak instan. Maka pemilik selalu fokus untuk terus mengembangkan usaha ini kedepannya agar dapat membuka cabang baru dari toko Oldman Project.

Pemilik selalu fokus dengan apa yang telah dijalankan saat ini. Pemilik selalu berpikir tentang bagaimana membesarkan usaha dengan persaingan yang setiap harinya semakin ketat. Apalagi saat ini fashion sangat digemari orang masyarakat sehingga banyak pebisnis yang menggeluti hal yang sama.

Pemilik toko Oldman selalu mengajarkan kepada karyawan bahwa keberhasilan akan didapat jika kita mau berusaha keras, dan bukan merupakan hal uang instan. Pemilik selalu mencontohkan kepada

karyawan tentang bagaimana bekerja keras dan bagaimana cara mencapai suatu keberhasilan.

#### 4.3.5. Tanggapan Mengenai Kebutuhan akan Umpan Balik

Wirausahawan mencari umpan balik langsung mengenai kinerja mereka. Sehingga yang mereka harapkan yaitu dengan mendapatkan data yang akurat tentang hasil yang mereka dapatkan. Kebutuhan umpan balik adalah komponen penting dimana sang penerima pesan (*Komunikate*) memberikan suatu respons terhadap pesan yang disampaikan oleh komunikator dan memberikan umpan balik tersebut kembali ke si pengirim pesan.

Tabel 4.17. Tanggapan Pemilik Mengenai Kebutuhan akan Umpan Balik

| No | Uraian  | Tanggapan Pemilik  |
|----|---|--|
| 1. | Apakah anda selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik?   | Iya selalu   |
| 2. | Kapan anda melakukan evaluasi kinerja karyawan dan apa umpan baliknya? Dan bagaimana cara anda melakukannya?                                | Tiap hari sebelum toko tutup selalu mengadakan evaluasi mengenai aktivitas pada hari itu.                  |
| 3. | Apakah anda selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat misalnya tentang kepuasan konsumen dan ini membuat bisnis anda semakin maju? | Ya terkadang saya mencatat masukan yang diberikan oleh konsumen  |
| 4. | Bagaimana cara anda melakukan evaluasi kepuasan konsumen?   | Dengan memperbaiki sistem kerja dan menerima masukan konsumen agar konsumen puas dan dapat berkunjung lagi |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodikmelakukan evaluasi kinerja karyawan dengan cara tiap hari sebelum toko tutup selalu mengadakan evaluasi mengenai aktivitas pada hari itu dan pemilik selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat misalnya terkadang mencatat masukan yang diberikan oleh konsumen. Cara pemilik melakukan evaluasi kepuasan konsumen adalah dengan memperbaiki sistem kerja dan menerima masukan konsumen agar konsumen puas dan dapat berkunjung lagi.

Pemiliki selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik, misal dalam periode 1 bulan pemilik melakukan rekapitulasi mengenai sikap kerja karyawannya dan pemilik akan memberikan reward berupa karyawan terbaik dan hal tersebut dilakukan untuk menambah semangat kerja karyawannya. Pemilik juga rutin melakukan evaluasi kerja agar setiap permasalahan yang terjadi dapat dipecahkan bersama. Pemilik senantiasa memperbaiki sistem kerja dan siap menerima segala kritikan dari konsumen misalkan saat dirasa barang sudah menipis dan konsumen kesulitan untuk mendapatkan pilihan ukuran baju, maka hal tersebut akan sangat membantu pemilil untuk melengkapi stok kedepannya.

Pemilik selalu mengajarkan karyawan untuk selalu ramah dan melayani pembeli dengan baik. Pembeli yang merasa nyaman dengan pelayan yang diberikan maka mereka tidak segan utnuk kembali lagi suatu saat. Pemilik selalu mengawasi para karyawan dan selalu memberikan breafing setiao toko akan dibukan dan evaluasi ketika toko sudha ditutup. Kesalahan dan kurangnya maksimal para karyawan akan dicatat oleh pemilik dan karyawna diharapkan dapat memperbaikinya.

Tabel 4.18. Tanggapan Karyawan Mengenai Kebutuhan akan Umpan Balik

| No | Uraian   | Tanggapan Karyawan 1   | Tanggapan Karyawan 2  | Tanggapan Karyawan 3                                     | Tanggapan Karyawan 4                                    | Tanggapan Karyawan 5  | Kesimpulan  |
|----|--|--|---|--|---|---|---|
| 1. | Apakah pemilik Oldman Project selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik?  | Ya   | Ya tentu  | Selalu   | Iya.  | Ya benar  | Pemilik Oldman Project selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik   |
| 2. | Kapan pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kinerja karyawan dan apa umpan baliknya? Dan bagaimana cara pemilik Oldman Project melakukannya?         | Tiap pulang kerja. Kita melakukan evaluasi apa yang telah dilakuakn seharian bekerja | Saat toko tutup. Kita dikumpuln untuk mengikuti evaluasi bersama. | Tiap hari sebelum pulang. Kita mengevaluasi keadaan toko | Setiap hari. Kita dikumpulk an untuk berdiskusi bersama | Setiap hari sebelum pulang kerja. Kita berkumpul untuk melakukan evaluasi | Pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kinerja karyawan setiap hari sebelum pulang kerja, karyawan dikumpulkan utuk melakukan evaluasi bersama tentang keadaan toko. |
| 3. | Apakah pemilik Oldman Project selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat misalnya tentang kepuasan konsumen dan ini membuat bisnis semakin maju? | Ya betul   | Iya   | Benar  | Selalu melakukan rekap                                  | Iya   | Pemilik Oldman Project selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat   |



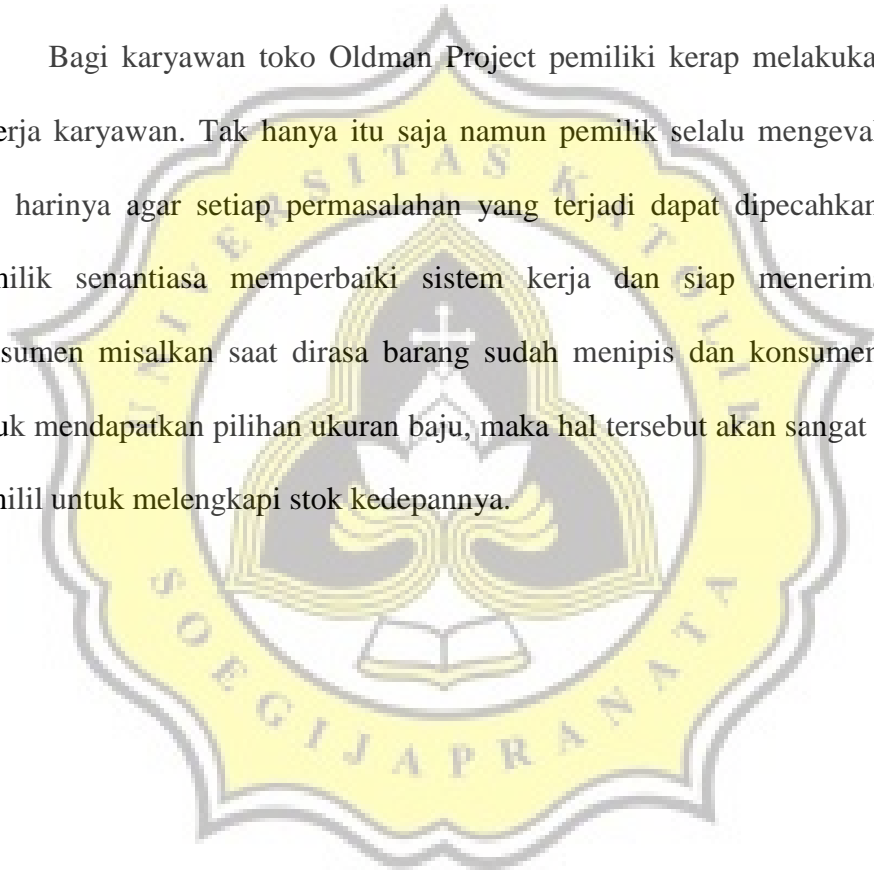
|    |   |                          |                          |                                      |                                 |                                      |   |
|----|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---|
| 4. | Bagaimana cara pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kepuasan konsumen? | memperbaiki sistem kerja | menerima kritik konsumen | Dengan mendengarkan masukan konsumen | Dengan memperbaiki sistem kerja | Ya seperti menerima masukan konsumen | Cara pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kepuasan konsumen dengan memperbaiki sistem kerja, menerima masukan konsumen |
|----|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---|

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemilik Oldman Project selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik, melakukan evaluasi kinerja karyawan, selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat, dan cara pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kepuasan konsumen dengan memperbaiki sistem kerja.

Bagi karyawan toko Oldman Project memiliki kerap melakukan evaluasi kinerja karyawan. Tak hanya itu saja namun pemilik selalu mengevaluasi kerja tiap harinya agar setiap permasalahan yang terjadi dapat dipecahkan bersama. Pemilik senantiasa memperbaiki sistem kerja dan siap menerima keluhan konsumen misalkan saat dirasa barang sudah menipis dan konsumen kesulitan untuk mendapatkan pilihan ukuran baju, maka hal tersebut akan sangat membantu pemilik untuk melengkapi stok kedepannya.

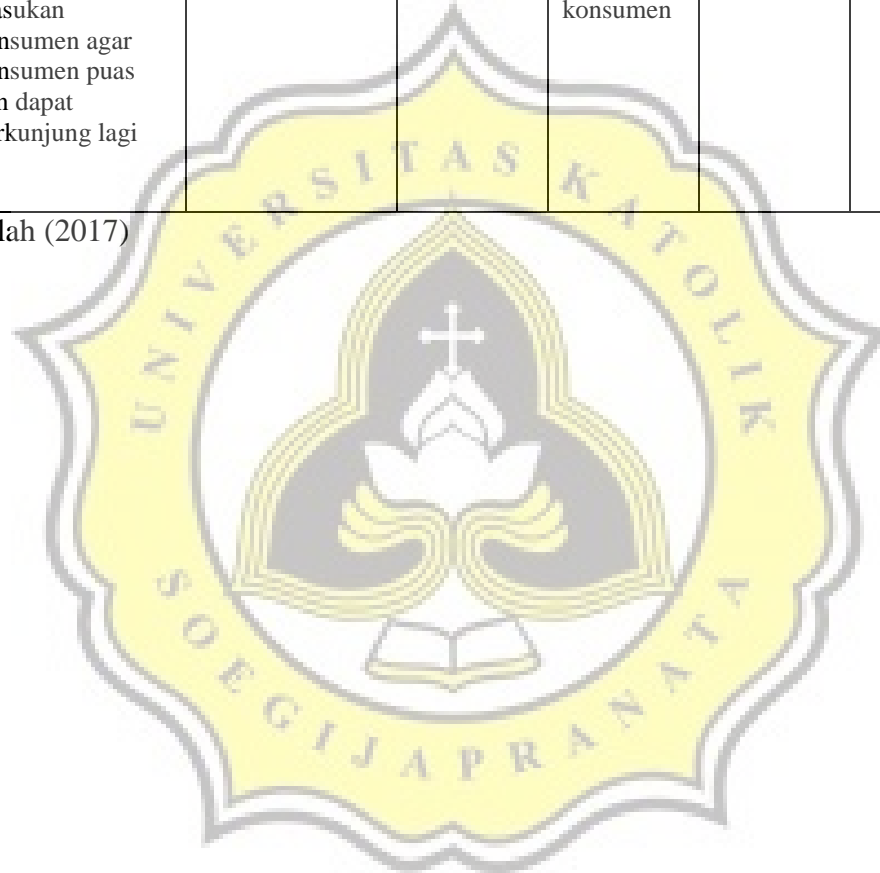


Tabel 4.19. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Kebutuhan akan Umpan Balik

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik   | Tanggapan Karyawan 1   | Tanggapan Karyawan 2  | Tanggapan Karyawan 3                                     | Tanggapan Karyawan 4                                   | Tanggapan Karyawan 5  | Kesimpulan  |
|----|--|---|--|---|--|--|---|---|
| 1. | Apakah pemilik selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik?   | Iya selalu  | Ya   | Ya tentu  | Selalu   | Iya.   | Ya benar  | Pemilik Oldman Project selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik   |
| 2. | Kapan pemilik melakukan evaluasi kinerja karyawan dan apa umpan baliknya? Dan bagaimana cara anda melakukannya?                                | Tiap hari sebelum toko tutup selalu mengadakan evaluasi mengenai aktivitas pada hari itu. | Tiap pulang kerja. Kita melakukan evaluasi apa yang telah dilakuakn seharian bekerja | Saat toko tutup. Kita dikumpuln untuk mengikuti evaluasi bersama. | Tiap hari sebelum pulang. Kita mengevaluasi keadaan toko | Setiap hari. Kita dikumpulkan untuk berdiskusi bersama | Setiap hari sebelum pulang kerja. Kita berkumpul untuk melakukan evaluasi | Pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kinerja karyawan setiap hari sebelum pulang kerja atau saat tutup toko                                    |
| 3. | Apakah pemilik selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat misalnya tentang kepuasan konsumen dan ini membuat bisnis anda semakin maju? | Ya terkadang saya mencatat masukan yang diberikan oleh konsumen                           | Ya betul   | Iya   | Benar  | Selalu melakukan rekap                                 | Iya   | Pemilik Oldman Project selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat yaitu dengan terkadang saya mencatat masukan yang diberikan oleh konsumen |

|    |  |  |                          |                          |                                      |                                 |                                      |  |
|----|--|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|--|
| 4. | Bagaimana cara pemilik melakukan evaluasi kepuasan konsumen? | Dengan memperbaiki sistem kerja dan menerima masukan konsumen agar konsumen puas dan dapat berkunjung lagi | memperbaiki sistem kerja | menerima kritik konsumen | Dengan mendengarkan masukan konsumen | Dengan memperbaiki sistem kerja | Ya seperti menerima masukan konsumen | Cara pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kepuasan konsumen dengan memperbaiki sistem kerja, menerima masukan konsumen agar konsumen puas dan dapat berkunjung lagi, dan memperbaiki sistem kerja |
|----|--|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|--|

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa bahwa pemilik Oldman Project selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik, melakukan evaluasi kinerja karyawan, selalu melakukan rekap data dengan baik dan akurat, dan cara pemilik Oldman Project melakukan evaluasi kepuasan konsumen dengan memperbaiki sistem kerja.

Pemiliki selalu melakukan evaluasi kinerja karyawan secara periodik, misal dalam periode 1 bulan pemilik melakukan rekapitulasi mengenai sikap kerja karyawannya dan pemilik akan memberikan reward berupa karyawan terbaik dan hal tersebut dilakukan untuk menambah semangat kerja karyawannya. Pemilik juga rutin melakukan evaluasi kerja agar setiap permasalahan yang terjadi dapat dipecahkan bersama. Pemilik senantiasa memperbaiki sistem kerja dan siap menerima segala kritikan dari konsumen misalkan saat dirasa barang sudah menipis dan konsumen kesulitan untuk mendapatkan pilihan ukuran baju, maka hal tersebut akan sangat membantu pemilil untuk melengkapi stok kedepannya.

Pemilik selalu mengajarkan karyawan untuk selalu ramah dan melayani pembeli dengan baik. Pembeli yang merasa nyaman dengan pelayan yang diberikan maka mereka tidak segan utnuk kembali lagi suatu saat. Pemilik selalu mengawasi para karyawan dan selalu memberikan breafing setiao toko akan dibuka dan evaluasi ketika toko sudha ditutup. Kesalahan dan kurangnya maksimal para karyawan akan dicatat oleh pemilik dan karyawna diharapkan dapat memperbaikinya

#### 4.3.6. Tanggapan Mengenai Optimis dalam situasi yang tidak *familiar*

Optimisme dalam situasi yang tidak *familiar* adalah rasa kepercayaan diri yang tinggi pada setiap situasi yang dihadapi oleh wirausahawan. Kemungkinannya mungkin tidak jelas, tapi situasinya mungkin menarik. Orang *Enterpreneurial* mungkin dalam situasi seperti itu, tidak melihat alasan mengapa mereka tidak dapat menang melalui kemampuan mereka sendiri.

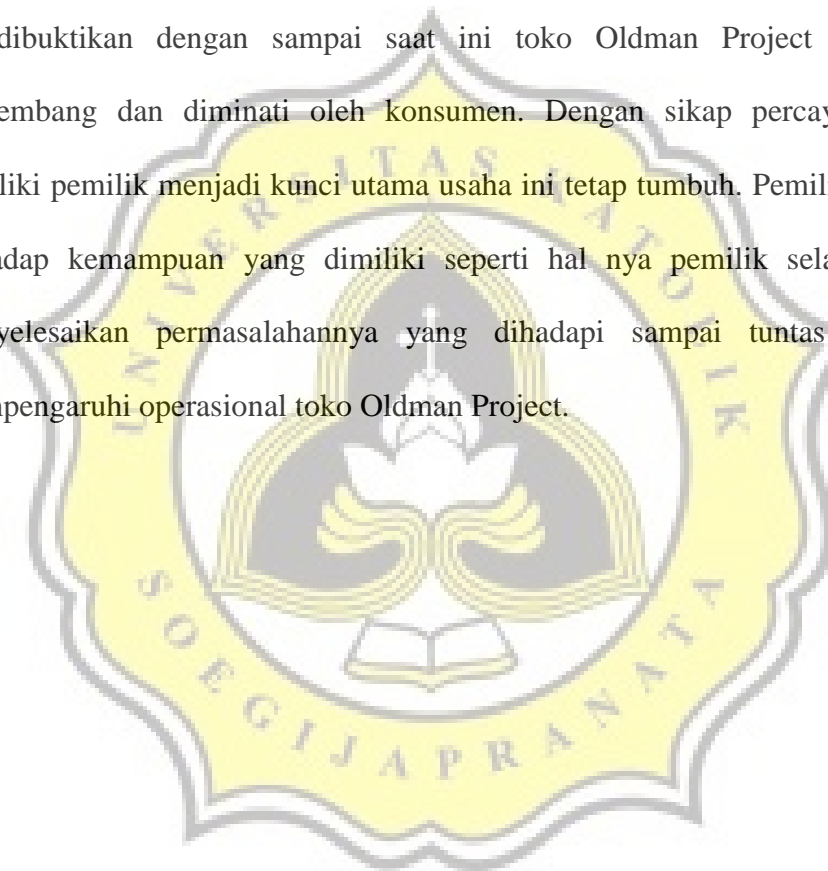
Tabel 4.120. Tanggapan Pemilik Mengenai Optimis dalam situasi yang tidak *familiar*

| No | Uraian  | Tanggapan Pemilik  |
|----|---|--|
| 1. | Apakah anda yakin bahwa usaha anda akan berkembang? Berikan penjelasannya?                      | Saya yakin apabila saya tetap konsisten dalam menjalankan bisnis ini   |
| 2. | Pentingkah percaya diri itu ditanamkan terhadap sebuah usaha? Berikan penjelasannya?            | Sangat penting, karena bila tidak memiliki kepercayaan diri maka kita tidak dapat meyakinkan dan memasarkan dengan baik kepada konsumen tentang produk yang dijual |
| 3. | Apakah anda yakin terhadap kemampuan diri sendiri sehingga tidak memerlukan bantuan orang lain? | Saya yakin akan kemampuan saya, namun saya juga memerlukan bantuan orang lain seperti karyawan untuk membantu jalannya operasional dalam menjalankan bisnis ini    |
| 4. | Apakah anda selalu meminta saran kepada kerabat atau orang lain untuk kemajuan usaha anda?      | Apabila dirasa perlu saya akan meminta masukan, tapi jika saya mampu mengatasi sendiri maka saya akan atasi  |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik yakin bahwa usaha anda akan berkembang, percaya diri penting ditanamkan karena bila tidak memiliki

kepercayaan diri maka kita tidak dapat meyakinkan dan memasarkan dengan baik kepada konsumen tentang produk yang dijual, pemilik yakin akan kemampuan, namun juga memerlukan bantuan orang lain seperti karyawan untuk membantu jalannya operasional dalam menjalankan bisnis ini. Apabila dirasa perlu pemilik akan meminta masukan, tapi jika mampu mengatasi sendiri maka pemilik akan mengatasinya sendiri. Pemilik memiliki keyakinan yang tinggi akan usahanya hal ini dibuktikan dengan sampai saat ini toko Oldman Project masih terus berkembang dan diminati oleh konsumen. Dengan sikap percaya diri yang dimiliki pemilik menjadi kunci utama usaha ini tetap tumbuh. Pemilik juga yakin terhadap kemampuan yang dimiliki seperti halnya pemilik selalu berupaya menyelesaikan permasalahannya yang dihadapi sampai tuntas agar tidak mempengaruhi operasional toko Oldman Project.



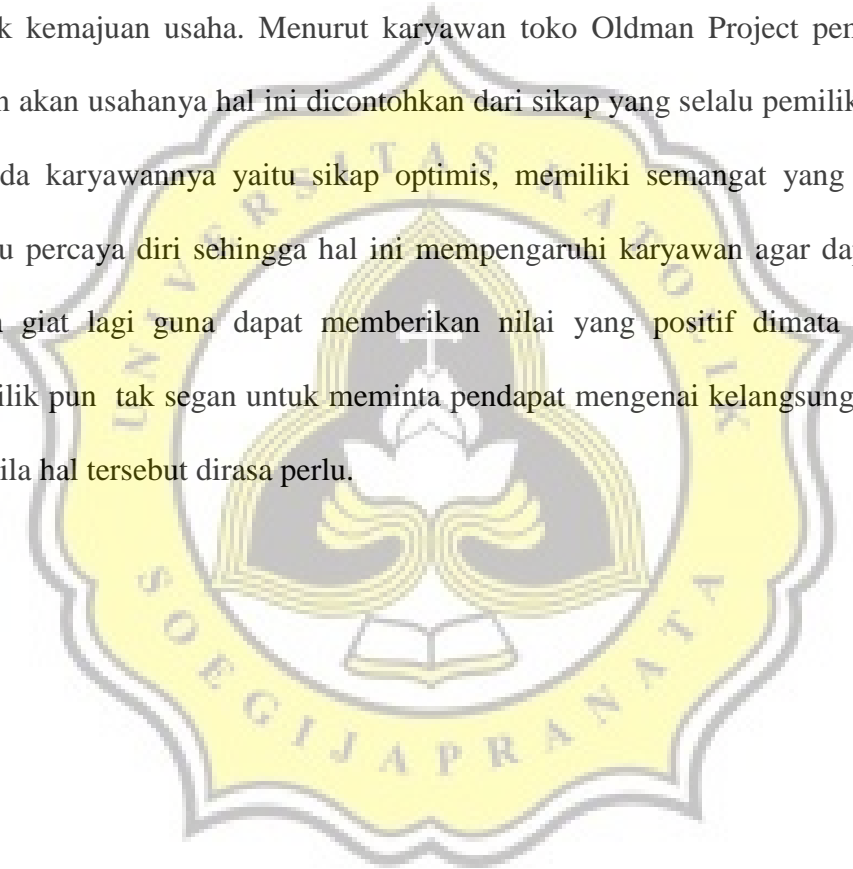
Tabel 4.21. Tanggapan Karyawan Mengenai Optimis dalam situasi yang tidak *familiar*

| No | Uraian   | Tanggapan Karyawan 1     | Tanggapan Karyawan 2           | Tanggapan Karyawan 3                                    | Tanggapan Karyawan 4  | Tanggapan Karyawan 5                                     | Kesimpulan  |
|----|--|--------------------------|--------------------------------|---|---|--|---|
| 1. | Apakah pemilik yakin bahwa usaha anda akan berkembang? Berikan penjelasannya?                      | Ya yakin usahanya sukses | Yakin usahanya akan berkembang | Memiliki keyakinan yang kuat                            | yakin   | Yakin terhadap bisnis yang dijalankan nya.               | Pemilik Oldman Project yakin bahwa usaha anda akan berkembang, ada keyakinan kuat pada bisnis yang dijalankan |
| 2. | Pentingkah percaya diri itu ditanamkan terhadap sebuah usaha? Berikan penjelasannya?               | Penting lah              | Sangat penting itu             | Ya penting, kalo gak percaya diri ya ga bisa berkembang | Penting, jika tidak maka tidak dapat berkembang dengan baik | Iya sangat penting percaya diri dalam diri tiap individu | Pemilik Oldman Project beranggapan jika percaya diri penting ditanamkan terhadap sebuah usaha                 |
| 3. | Apakah pemilik yakin terhadap kemampuan diri sendiri sehingga tidak memerlukan bantuan orang lain? | Yakin                    | Ya sangat yakin                | Selalu yakin  | Yakin   | Yakin  | Pemilik Oldman Project yakin terhadap kemampuan diri sendiri sehingga tidak memerlukan bantuan orang lain     |
| 4. | Apakah pemilik selalu meminta saran kepada kerabat atau orang lain untuk kemajuan usaha anda?      |                          | Jarang                         | Ya kalau dirasa perlu saja                              | Kalo dirasa perlu ya akan meminta masukan                   | Kadang-kadang  | Pemilik Oldman Project selalu meminta saran kepada kerabat atau orang lain untuk kemajuan usaha               |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemilik Oldman Project yakin bahwa usaha anda akan berkembang, Pemilik Oldman Project beranggapan jika percaya diri penting ditanamkan terhadap sebuah usaha, yakin terhadap kemampuan diri sendiri sehingga tidak memerlukan bantuan orang lain, dan pemilik Oldman Project selalu meminta saran kepada kerabat atau orang lain untuk kemajuan usaha. Menurut karyawan toko Oldman Project pemilik selalu yakin akan usahanya hal ini dicontohkan dari sikap yang selalu pemilik tunjukkan kepada karyawannya yaitu sikap optimis, memiliki semangat yang tinggi dan selalu percaya diri sehingga hal ini mempengaruhi karyawan agar dapat bekerja lebih giat lagi guna dapat memberikan nilai yang positif dimata konsumen. Pemilik pun tak segan untuk meminta pendapat mengenai kelangsungan tokonya apabila hal tersebut dirasa perlu.



Tabel 4.22. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Optimis dalam situasi yang tidak *familiar*

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik  | Tanggapan Karyawan 1 | Tanggapan Karyawan 2 | Tanggapan Karyawan 3     | Tanggapan Karyawan 4 | Tanggapan Karyawan 5             | Kesimpulan   |
|----|--|--|----------------------|----------------------|--------------------------|----------------------|----------------------------------|--|
| 1. | Apakah pemilik yakin bahwa usaha anda akan berkembang? Berikan penjelasannya?        | Saya yakin apabila saya tetap konsisten dalam menjalankan bisnis ini   | Ya                   | Ya tentu             | Selalu                   | Iya.                 | Ya benar                         | Pemilik Oldman Project yakin bahwa usaha anda akan berkembang karena selalu konsisten dalam menjalankan bisnis ini   |
| 2. | Pentingkah percaya diri itu ditanamkan terhadap sebuah usaha? Berikan penjelasannya? | Sangat penting, karena bila tidak memiliki kepercayaan diri maka kita tidak dapat meyakinkan dan memasarkan dengan baik kepada konsumen tentang produk yang dijual | Tiap pulang kerja    | Saat toko tutup      | Tiap hari sebelum pulang | Setiap hari          | Setiap hari sebelum pulang kerja | Pemilik Oldman Project beranggapan jika percaya diri penting ditanamkan terhadap sebuah usaha, karena bila tidak memiliki kepercayaan diri maka kita tidak dapat meyakinkan dan memasarkan dengan baik kepada konsumen tentang produk yang dijual serat setiap hari pemilik melakukan evaluasi sebelum pulang kerja. |

|    |  |   |                          |                          |                                   |                                 |                                      |   |
|----|--|---|--------------------------|--------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---|
| 3. | Apakah pemilik yakin terhadap kemampuan diri sendiri sehingga tidak memerlukan bantuan orang lain? | Saya yakin akan kemampuan saya, namun saya juga memerlukan bantuan orang lain seperti karyawan untuk membantu jalannya operasional dalam menjalankan bisnis ini | Ya betul                 | Iya                      | Benar                             | Selalu melakukan rekap          | Iya                                  | Pemilik Oldman Project yakin terhadap kemampuan diri sendiri namun saya juga memerlukan bantuan orang lain seperti karyawan untuk membantu jalannya operasional dalam menjalankan bisnis ini  |
| 4. | Apakah pemilik selalu meminta saran kepada kerabat atau orang lain untuk kemajuan usaha anda?      | Apabila dirasa perlu saya akan meminta masukan, tapi jika saya mampu mengatasi sendiri maka saya akan atasi   | memperbaiki sistem kerja | menerima kritik konsumen | Dengan mendengar masukan konsumen | Dengan memperbaiki sistem kerja | Ya seperti menerima masukan konsumen | Pemilik Oldman Project selalu meminta saran kepada kerabat atau orang lain untuk kemajuan usaha , menerima masukan dari konsumen, pemilik menerima kritik tetapi jika permasalahan dapat di atasi sendiri maka pemilik tidak perlu pendpaat dari oranglain. |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa pemilik Oldman Project yakin bahwa usaha anda akan berkembang, Pemilik Oldman Project beranggapan jika percaya diri penting ditanamkan terhadap sebuah usaha, yakin terhadap kemampuan diri sendiri sehingga tidak memerlukan bantuan orang lain, dan pemilik Oldman Project selalu meminta saran kepada kerabat atau orang lain untuk kemajuan usaha.

Pemilik memiliki keyakinan yang tinggi akan usahanya hal ini dibuktikan dengan sampai saat ini toko Oldman Project masih terus berkembang dan diminati oleh konsumen. Dengan sikap percaya diri yang dimiliki pemilik menjadi kunci utama usaha ini tetap tumbuh. Pemilik juga yakin terhadap kemampuan yang dimiliki seperti hal nya pemilik selalu berupaya menyelesaikan permasalahannya yang dihadapi sampai tuntas agar tidak mempengaruhi operasional toko Oldman Project. Menurut karyawan toko Oldman Project pemilik selalu yakin akan usahanya hal ini dicontohkan dari sikap yang selalu pemilik tunjukkan kepada karyawannya yaitu sikap optimis, memiliki semangat yang tinggi dan selalu percaya diri sehingga hal ini mempengaruhi karyawan agar dapat bekerja lebih giat lagi guna dapat memberikan nilai yang positif dimata konsumen. Pemilik pun tak segan untuk meminta pendapat mengenai kelangsungan tokonya apabila hal tersebut dirasa perlu.

#### 4.3.7. Tanggapan Mengenai Sikap terhadap Uang

Melihat uang sebagai sumber daya bukan sebagai akhir dari uang itu sendiri. Seorang *enterpreneur* tidak melihat uang sebagai sesuatu untuk ditimbun. Sebaliknya, mereka melihat uang sebagai negara dalam sebuah permainan. Bila operasi mereka menguntungkan, mereka melihat keuntungan sebagai indikator jika mereka memenangkan pertandingan. Sikap terhadap uang adalah wujud perilaku seseorang sebagai hasil evaluasi terhadap manfaat kepemilikan, kegunaan dan makna simbolis dari uang yg mempengaruhi perilaku pembelian dari individu.

Tabel 4.23. Tanggapan Pemilik Mengenai Sikap terhadap Uang

| No | Uraian  | Tanggapan Pemilik  |
|----|---|--|
| 1. | Apakah anda paham tentang melihat uang sebagai sumber daya? Berikan penjelasan                | Ya paham, karena uang merupakan sumber utama dalam berjalannya bisnis ini. Karena dengan memutarakan uang yang didapat maka bisnis ini dapat berjalan. |
| 2. | Apakah penghasilan usaha anda hanya untuk memenuhi kebutuhan pribadi anda? Berikan penjelasan | Tidak, saya bagi untuk pribadi dan untuk operasional toko seperti mengambil bahan baku dan atau memperbaiki kondisi toko (renovasi)                    |
| 3. | Apakah anda selalu meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha anda?                                | Ya selalu  |
| 4. | Bagaimana cara anda mengatur pendapatan dengan baik?  | Dengan membuat pembukuan agar dapat mengetahui alur dana yang masuk dan keluar   |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik paham tentang melihat uang sebagai sumber daya, karena uang merupakan sumber utama dalam berjalannya bisnis ini. Karena dengan memutarakan uang yang didapat maka bisnis ini dapat berjalan. Penghasilan usaha tidak hanya untuk pribadi karena juga untuk operasional toko seperti mengambil bahan baku dan atau memperbaiki kondisi toko (renovasi). Pemilik selalu meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha. Pemilik mengatur pendapatan dengan baik yaitu dengan membuat pembukuan agar dapat mengetahui alur dana yang masuk dan keluar.

Pemilik menyadari uang merupakan sumber utama karenanya pemilik selalu melakukan cara untuk dapat memutarakan uang agar bisnisnya dapat terus berkembang, misalnya dengan memiliki rencana menambah outlet baru yang sedang dalam persiapan. Pemilik juga mengatur keuangan dengan memilah untuk gaji karyawan, membeli barang baru dan merenovasi toko. Pemilik selalu membuat pembukuan agar meminimalisir terjadinya selisih yang dapat merugikan toko

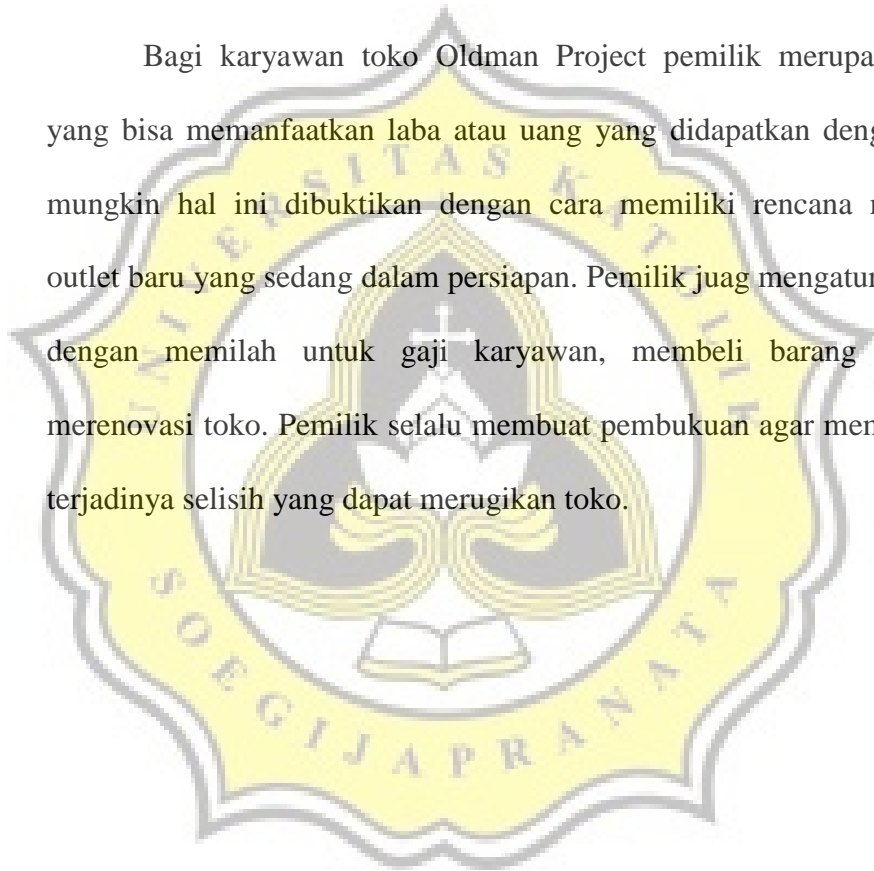
Tabel 4.24. Tanggapan Karyawan Mengenai Sikap terhadap Uang

| No | Uraian   | Tanggapan Karyawan 1  | Tanggapan Karyawan 2   | Tanggapan Karyawan 3  | Tanggapan Karyawan 4                           | Tanggapan Karyawan 5   | Kesimpulan  |
|----|--|---|--|---|--|--|---|
| 1. | Apakah pemilik paham tentang melihat uang sebagai sumber daya? Berikan penjelasan                | Ya, dengan selalu melakukan alokasi terhadap uang yang masuk      | Paham betul  | Sangat paham, dan selalu melakukan perhitungan uang yang masuk dan keluar | Ya memahaminya                                 | Ya paham   | Pemilik Oldman Project paham tentang melihat uang sebagai sumber daya, selalu melakukan perhitungan uang masuk dan keluar |
| 2. | Apakah penghasilan usaha pemilik hanya untuk memenuhi kebutuhan pribadi anda? Berikan penjelasan | Tidak, untuk menggaji karyawan, merenov toko dan mengambil barang | Jelas tidak, kan telah disisihkan tiap dana yang akan digunakan untuk apa apa saja | Tidak, membagi setiap masukan untuk jalannya operasional toko             | Tidak  | Tidak, sudah ada alokasi tersendiri yang diperhitungkan oleh pemilik | Penghasilan usaha Pemilik Oldman Project tidak untuk memenuhi kebutuhan pribadi, tetapi disisihkan dan ditabung           |
| 3. | Apakah pemilik selalu meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha anda?                                | Jelas   | Sudah pasti itu  | Iya tentu   | Tentu saja                                     | Ya benar   | Pemilik Oldman Project meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha  |
| 4. | Bagaimana cara pemilik mengatur pendapatan dengan baik?  | Membuat pembukuan   | Mencatat aliran dana   | Membuat pembukuan agar jelas  | Selalu mencatat tiap pengeluaran dan pemasukan | Membuat pembukuan  | Pemilik Oldman Project dapat mengatur pendapatan dengan baik dengan mencatat di pembukuan                                 |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pemilik Oldman Project paham tentang melihat uang sebagai sumber daya, penghasilan usaha. Pemilik Oldman Project tidak untuk memenuhi kebutuhan pribadi, meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha, dan dapat mengatur pendapatan dengan baik.

Bagi karyawan toko Oldman Project pemilik merupakan orang yang bisa memanfaatkan laba atau uang yang didapatkan dengan sebaik mungkin hal ini dibuktikan dengan cara memiliki rencana menambah outlet baru yang sedang dalam persiapan. Pemilik juga mengatur keuangan dengan memilah untuk gaji karyawan, membeli barang baru dan merenovasi toko. Pemilik selalu membuat pembukuan agar meminimalisir terjadinya selisih yang dapat merugikan toko.





Tabel 4.25. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Sikap terhadap Uang

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik  | Tanggapan Karyawan 1  | Tanggapan Karyawan 2   | Tanggapan Karyawan 3  | Tanggapan Karyawan 4 | Tanggapan Karyawan 5   | Kesimpulan   |
|----|--|--|---|--|---|----------------------|--|--|
| 1. | Apakah pemilik paham tentang melihat uang sebagai sumber daya? Berikan penjelasan                | Ya paham, karena uang merupakan sumber utama dalam berjalannya bisnis ini. Karena dengan memutar uang yang didapat maka bisnis ini dapat berjalan. | Ya, dengan selalu melakukan alokasi terhadap uang yang masuk      | Paham betul  | Sangat paham, dan selalu melakukan perhitungan uang yang masuk dan keluar | Ya memahaminya       | Ya paham   | Pemilik Oldman Project paham tentang melihat uang sebagai sumber daya karena uang merupakan sumber utama dalam berjalannya bisnis ini serta selalu melakukan perhitungan uang yang masuk dan keluar              |
| 2. | Apakah penghasilan usaha pemilik hanya untuk memenuhi kebutuhan pribadi anda? Berikan penjelasan | Tidak, saya bagi untuk pribadi dan untuk operasional toko seperti mengambil bahan baku dan atau memperbaiki kondisi toko (renovasi)                | Tidak, untuk menggaji karyawan, merenov toko dan mengambil barang | Jelas tidak, kan telah disisihkan tiap dana yang akan digunakan untuk apa saja | Tidak, membagi setiap masukan untuk jalannya operasional toko             | Tidak                | Tidak, sudah ada alokasi tersendiri yang diperhitungkan oleh pemilik | Penghasilan usaha Pemilik Oldman Project tidak untuk memenuhi kebutuhan pribadi tetapi dibagi untuk pribadi dan untuk operasional toko seperti mengambil bahan baku dan atau memperbaiki kondisi toko (renovasi) |
| 3. | Apakah pemilik selalu meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha anda?                                | Ya selalu  | Jelas   | Sudah pasti itu  | Iya tentu   | Tentu saja           | Ya benar   | Pemilik Oldman Project meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha   |

|    |   |  |                   |                      |                              |  |                   |  |
|----|---|--|-------------------|----------------------|------------------------------|--|-------------------|--|
| 4. | Bagaimana cara pemilik mengatur pendapatan dengan baik? | Dengan membuat pembukuan agar dapat mengetahui alur dana yang masuk dan keluar | Membuat pembukuan | Mencatat aliran dana | Membuat pembukuan agar jelas | Selalu mencatat tiap pengeluaran dan pemasukan | Membuat pembukuan | Cara pemilik Oldman Project mengatur pendapatan dengan baik yaitu dengan mencatat pengeluaran dan pemasukan, mencatat aliran dana, agar dapat mengetahui alur dana yang masuk dan keluar |
|----|---|--|-------------------|----------------------|------------------------------|--|-------------------|--|

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa pemilik Oldman Project paham tentang melihat uang sebagai sumber daya, penghasilan usaha Pemilik Oldman Project tidak untuk memenuhi kebutuhan pribadi, meyisihkan dana untuk kebutuhan usaha, dan dapat mengatur pendapatan dengan baik.

Pemilik menyadari uang merupakan sumber utama karenanya pemilik selalu melakukan cara untuk dapat memutar uang agar bisnisnya dapat terus berkembang, misalnya dengan memiliki rencana menambah outlet baru yang sedang dalam persiapan. Pemilik juga mengatur keuangan dengan memilah untuk gaji karyawan, membeli barang baru dan merenovasi toko. Pemilik selalu membuat pembukuan agar meminimalisir terjadinya selisih yang dapat merugikan toko. Bagi karyawan toko Oldman Project pemilik merupakan orang yang bisa memanfaatkan laba atau uang yang didapatkan dengan sebaik mungkin hal ini dibuktikan dengan cara memiliki rencana menambah outlet baru yang sedang dalam persiapan. Pemilik juga mengatur keuangan dengan memilah untuk gaji karyawan, membeli barang baru dan merenovasi toko. Pemilik selalu membuat pembukuan agar meminimalisir terjadinya selisih yang dapat merugikan toko.

#### 4.3.8. Tanggapan Mengenai Pengelolaan secara Proaktif

Pengelolaan secara proaktif yaitu mengelola melalui realitas yang didasarkan pada perencanaan ke depan. Kebanyakan manajer konvensional membiarkan sesuatu terjadi. Kemudian mereka berlomba mengelilingi risiko dan peluang yang ada untuk meluruskan segala sesuatunya. Sikap proaktif sangat berguna bagi manusia terutama dalam menghadapi rintangan maupun dalam berinteraksi dengan manusia lain. Sikap proaktif menunjukkan tingkat kecerdasan emosi (EQ) yang tinggi. Seseorang bisa bertahan saat menghadapi musibah, bisa menumbuhkan motivasi saat kondisi tidak menyenangkan, juga bisa memberikan respon positif yang disesuaikan dengan situasi, semua itu merupakan sikap proaktif yang menunjukkan pengelolaan emosi secara baik.

Tabel 4.26. Tanggapan Pemilik Mengenai Pengelolaan secara Proaktif

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik   |
|----|--|---|
| 1. | Apakah anda selalu melakukan inovasi dalam usaha anda? Jika iya/tidak berikan penjelasan mengapa perlu melakukan inovasi | Tentunya inovasi sangat diperlukan dalam mengembangkan bisnis karena apabila tidak berinovasi maka bisnis tidak akan menarik dan tidak berkembang |
| 2. | Sebutkan inovasi seperti apa yang anda lakukan dalam usaha anda?   | Dengan menghadirkan produk-produk terbaru seperti ada jaket dan celana jeans dan membenahi toko lebih baik misalnya pencatatan stock lebih rapi   |
| 3. | Apakah anda sudah memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha anda? Berikan penjelasan                                | Ya, berencana untuk membuka cabang lain dan memperbaiki toko menjadi lebih menarik, cabang di Kudus   |

|    |   |   |
|----|---|---|
| 4. | Apakah membuka cabang di luar kota termasuk dalam perencanaan anda ke depan? Jelaskan pendapat anda | Iya, harapannys demikian agar toko ini dapat dikenal dan berkembang lebih luas. |
|----|---|---|

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa pemilik selalu melakukan inovasi dalam usaha, jika tidak berinovasi maka bisnis tidak akan menarik dan tidak berkembang. Inovasi yang dilakukan pemilik dengan cara menghadirkan produk-produk terbaru seperti jaket dan celana jeans serta membenahi toko. Pemilik sudah memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha yaitu telah berencana untuk membuka cabang lain dan memperbaiki toko menjadi lebih menarik. Pemilik berharap dapat membuka cabang di luar kota agar toko dapat dikenal dan berkembang lebih luas.

Bagi pemilik selalu menciptakan inovasi baru merupakan hal yang wajib dilakukan dalam rangka mengembangkan usahanya yaitu dengan selalu melakukan update barang yang menjadi pangsa pasar konsumen saat ini. Pemilik juga mengadakan diskon kepada konsumen yang bertujuan untuk emnarik minat konsumen agar dapat terus membeli produk dari toko ini. Pemilik selalu melakukan promosi toko Oldman Project lewat media sosial berupa facebook, Instagram agar dapat membagikan informasi produk terbaru dan memudahkan konsumen dalam mengetahui kondisi barang yang tersedia di toko Oldman project.

Pemilik Oldman project memiliki keinginan untuk merenov tokonya menjadoi lebih besar dan dengan dekorasi yang lebih menarik, sehingga pembeli akan lebih nyaman berbelanja di toko ini. Pemilik memiliki keinginan untuk membuka cabang di luar kota. Kegiatan ini dilakukan agar pemilik dapat mengembangkan usahanya dan usahanya dapat dikenal oleh masyarakat.

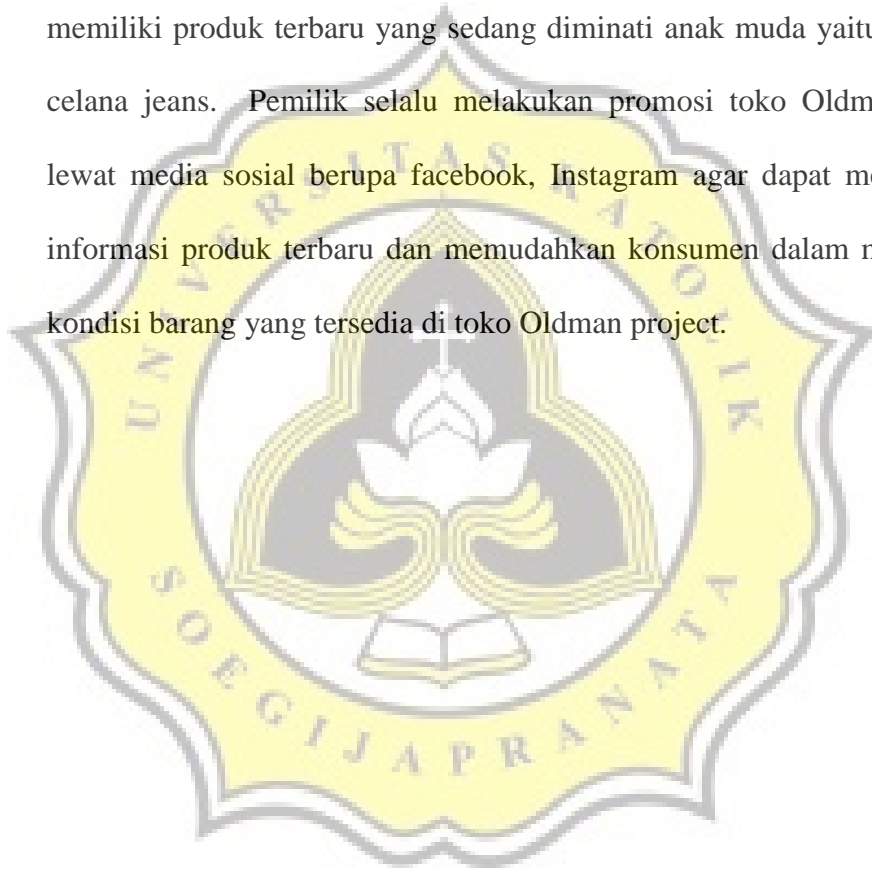


Tabel 4.27. Tanggapan Karyawan Mengenai Pengelolaan secara Proaktif

| No | Uraian  | Tanggapan Karyawan 1   | Tanggapan Karyawan 2  | Tanggapan Karyawan 3                   | Tanggapan Karyawan 4   | Tanggapan Karyawan 5                                    | Kesimpulan   |
|----|---|--|---|--|--|---|--|
| 1. | Apakah pemilik selalu melakukan inovasi dalam usaha anda? Jika iya/tidak berikan penjelasan mengapa perlu melakukan inovasi | Ya selalu untuk dapat mengembangkan usaha  | Ya pasti, jika tidak maka dikhawatirkan usaha ini tidak akan berkembang | Ya sudah pasti                         | Bila tidak mengembangkan inovasi maka bisnis tidak akan menarik          | Iya selalu agar bisnisnya dapat berjalan dan berkembang | Pemilik Oldman Project melakukan inovasi dalam usaha agar bisnisnya dapat berjalan dan berkembang                            |
| 2. | Sebutkan inovasi seperti apa yang pemilik lakukan dalam usaha anda?   | Kita memiliki celana jeans terbaru yang sedikit sobek sobek seperti apa yang sedang diminati anak muda | Kita memiliki jaket jeans dengan kualitas baik                          | Celana dan jaket jeans                 | Kita ada jaket jeans bagi yang senang berkendaraan motor-motor gede juga | Celana jeans  | Inovasi pemilik Oldman Project dalam memajukan toko adalah dengan mengeluarkan inovasi terbaru yaitu jaket dan celana jeans. |
| 3. | Apakah pemilik sudah memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha anda? Berikan penjelasan                                | Ya sudah, memperbaiki toko   | Menambah cabang   | Membuka toko lain                      | Menambah toko/cabang baru  | Memperbaiki toko agar lebih stylish                     | Pemilik Oldman Project memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha dan menambah toko atau cabang baru                     |
| 4. | Apakah membuka cabang di luar kota termasuk dalam perencanaan pemilik ke depan? Jelaskan pendapat anda                      | Ya sepertinya  | Ya betul  | Iya, pemilik memiliki rencana demikian | Ya benar, punya rencana itu  | betul   | Pemilik Oldman Project akan membuka cabang di luar kota dan melakukan perencanaan kedepannya                                 |

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa Pemilik Oldman Project melakukan inovasi dalam usahadengan memberikan diskon pada waktu. Pemilik Oldman Project memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha dan akan membuka cabang di luar kota. Bagi karyawan toko Oldman Project pemilik merupakan pribadi yang kreatif dan inovatif, pemilik juga memiliki produk terbaru yang sedang diminati anak muda yaitu jaket dan celana jeans. Pemilik selalu melakukan promosi toko Oldman Project lewat media sosial berupa facebook, Instagram agar dapat membagikan informasi produk terbaru dan memudahkan konsumen dalam mengetahui kondisi barang yang tersedia di toko Oldman project.



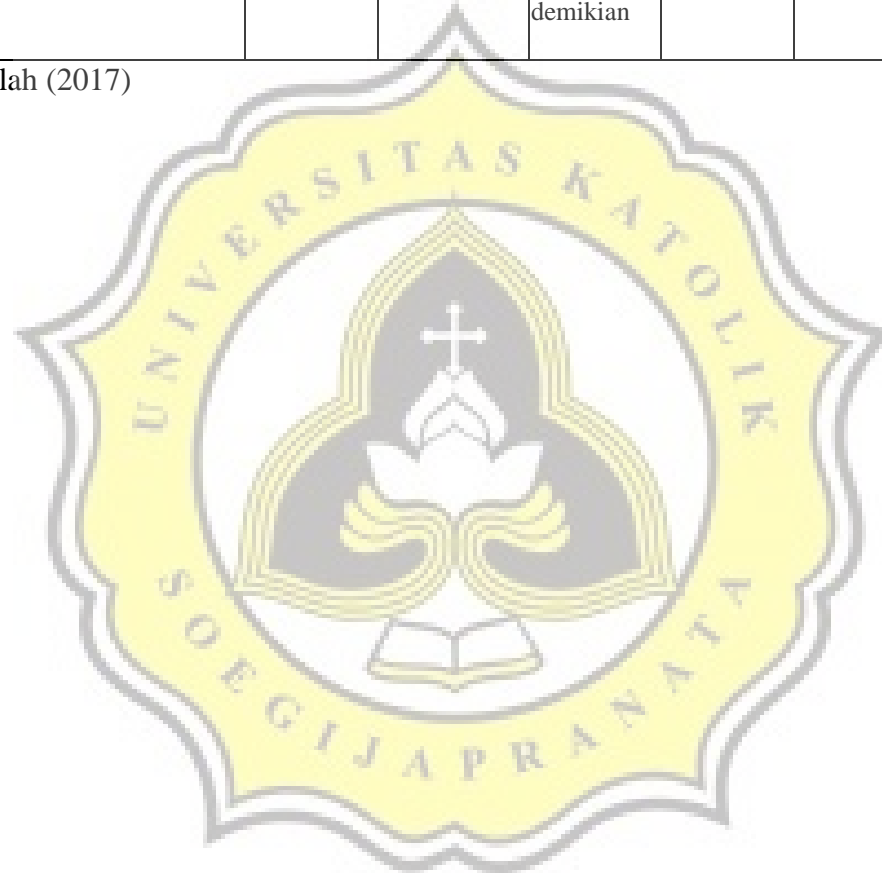


Tabel 4.28. Rekapitulasi Tanggapan Karyawan dan Pemilik Mengenai Pengelolaan secara Proaktif

| No | Uraian   | Tanggapan Pemilik   | Tanggapan Karyawan 1                      | Tanggapan Karyawan 2  | Tanggapan Karyawan 3                  | Tanggapan Karyawan 4  | Tanggapan Karyawan 5                                    | Kesimpulan   |
|----|--|---|---|---|---------------------------------------|---|---|--|
| 1. | Apakah pemilik selalu melakukan inovasi dalam usaha pemilik? Jika iya/tidak berikan penjelasan mengapa perlu melakukan inovasi | Tentunya inovasi sangat diperlukan dalam mengembangkan bisnis karena apabila tidak berinovasi maka bisnis tidak akan menarik dan tidak berkembang       | Ya selalu untuk dapat mengembangkan usaha | Ya pasti, jika tidak maka dikhawatirkan usaha ini tidak akan berkembang | Ya sudah pasti                        | Bila tidak mengembangkan inovasi maka bisnis tidak akan menarik | Iya selalu agar bisnisnya dapat berjalan dan berkembang | Pemilik selalu melakukan inovasi dalam usaha apabila tidak berinovasi maka bisnis tidak akan menarik dan tidak berkembang  |
| 2. | Sebutkan inovasi seperti apa yang pemilik lakukan dalam usaha pemilik?   | Dengan menghadirkan produk-produk terbaru, membenahi toko, memberikan potongan harga.<br>Inovasi produk baru yaitu membuat celana jeans dan jaket jeans | Memberi potongan harga                    | Menghadirkan produk yang menarik  | Memberikan diskon pada waktu tertentu | Membenahi toko memperbaiki agar tampilannya menarik             | Memberi diskon  | Inovasi yang pemilik Oldman Project lakukan dalam usahanya adalah dengan menghadirkan produk-produk terbaru, membenahi toko, memberikan potongan harga.<br>Inovasi produk baru yaitu membuat celana jeans dan jaket jeans serta merenovasi toko agar lebih menarik |
| 3. | Apakah pemilik sudah memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha pemilik? Berikan penjelasan                                | Ya, berencana untuk membuka cabang lain dan memperbaiki toko menjadi lebih menarik  | Ya sudah, memperbaiki toko                | Menambah cabang   | Membuka toko lain                     | Menambah toko/cabang baru                                       | Memperbaiki toko agar lebih stylish                     | Pemilik Oldman Project memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha pemilik yaitu untuk membuka cabang lain dan memperbaiki toko menjadi lebih menarik.  |

|    |   |   |                |          |  |                             |       |  |
|----|---|---|----------------|----------|--|-----------------------------|-------|--|
| 4. | Apakah membuka cabang di luar kota termasuk dalam perencanaan pemilik ke dapan? Jelaskan pendapat pemilik | Iya, harapan saya demikian agar toko ini dapat dikenal dan berkembang lebih luas. | Ya seperti nya | Ya betul | Iya, pemilik memiliki rencana demikian | Ya benar, punya rencana itu | betul | Pemilik Oldman Project akan membuka cabang di luar kotakarena itu termasuk dalam perencanaan pemilik ke dapan ini dapat dikenal dan berkembang lebih luas. |
|----|---|---|----------------|----------|--|-----------------------------|-------|--|

Sumber: Data Primer yang Diolah (2017)



Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua setuju bahwa Pemilik Oldman Project melakukan inovasi dalam usaha dengan memberikan diskon pada waktu. Pemilik Oldman Project memiliki ide-ide ke depan untuk kemajuan usaha dan akan membuka cabang di luar kota, misalnya di Kudus. Pemilik selalu melakukan update barang (misalnya dengan mengikuti trend barang yang laku di pasaran) yang menjadi pangsa pasar konsumen saat ini. Pemilik juga melakukan renovasi toko untuk menarik konsumen.

Pemilik Oldman project memiliki keinginan untuk merenov tokonya menjadi lebih besar dan dengan dekorasi yang lebih menarik, sehingga pembeli akan lebih nyaman berbelanja di toko ini. Pemilik memiliki keinginan untuk membuka cabang di luar kota (Kudus). Kegiatan ini dilakukan agar pemilik dapat mengembangkan usahanya dan usahanya dapat dikenal oleh masyarakat.